



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**EXPORTACION DE PULPA DE GUANÁBANA CONGELADA A
MADRID-ESPAÑA**

**PRESENTADA POR
JONATHANS RENATO FRANCESCO ALFARO RODRIGUEZ**

**PLAN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN
ADMINISTRACION DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

LIMA – PERÚ

2017



CC BY

Reconocimiento

El autor permite a otros distribuir y transformar (traducir, adaptar o compilar) a partir de esta obra, incluso con fines comerciales, siempre que sea reconocida la autoría de la creación original.

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

PLAN DE NEGOCIOS

**EXPORTACION DE PULPA DE GUANÁBANA CONGELADA A MADRID-
ESPAÑA**

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN
ADMINISTRACION DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

Presentado por:

JONATHANS RENATO FRANCESCO ALFARO RODRIGUEZ

Lima, Perú

2017

DEDICATORIA

El presente plan de negocios está dedicado a mi familia y a mis padres junto con mi hermana, que siempre me han demostrado su apoyo de una u otra manera para cumplir este objetivo trazado e impulsan a ser una mejor persona y profesional cada día.

ÍNDICE GENERAL

1.	<i>Resumen Ejecutivo</i>	9
2.	ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES	10
2.1.	Nombre o razón social	10
2.2.	Actividad Económica o Codificación Internacional CIU	10
2.3.	Ubicación y Factibilidad Municipal Sectorial	11
2.4.	Misión, Visión, Objetivos de la Empresa, principio de la empresa en marcha	12
2.4.1.	Análisis FODA	13
2.5.	Ley de Mypes, micro y pequeña empresa, características	14
2.6.	Estructura Orgánica (Organigrama)	15
2.7.	Cuadro de asignación del personal	19
2.8.	Forma jurídica empresarial	20
2.9.	Registro de marca y procedimiento en Indecopi	21
2.10.	Requisitos y trámites Municipales (Licencia de funcionamiento)	22
2.11.	Régimen tributario procedimiento desde la obtención del RUC y Modalidades	23
2.12.	Registro de Planillas Electrónica (PLAME).	24
2.13.	Régimen laboral Especial y General Laboral	24
2.14.	Modalidades de Contratos Laborales	25
2.15.	Contratos Comerciales y Responsabilidad civil de los Accionistas	25
3.	PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL	26
3.1.	Descripción del producto	26
3.1.1.	Clasificación arancelaria	26
3.1.2.	Propuesta de valor	27
3.1.3.	Ficha técnica comercial	29
3.2.	Investigación del mercado objetivo	29
3.2.1.	Segmentación de mercado objetivo	30
3.2.2.	Tendencias de consumo	34
3.2.3.	Medición del mercado objetivo	35
3.3.	Análisis de la oferta y la demanda	36

3.3.1.	Análisis de la oferta	36
3.3.2.	Análisis de la demanda	38
3.4.	Estrategias de Ventas y Distribución	44
3.4.1.	Estrategias de segmentación	44
3.4.2.	Estrategias de posicionamiento	45
3.4.3.	Estrategia de distribución	46
3.5.	Estrategias de Promoción	47
3.6.	Tamaño de planta. Factores condicionantes	48
4.	<i>PLAN DE LOGISTICA INTERNACIONAL</i>	49
4.2.	Envases, empaques y embalajes	49
4.3.	Diseño del rotulado y marcado	52
4.4.	Cadena de DFI de exportación	52
5.	<i>PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL</i>	53
5.1.	Fijación de precios	53
5.1.1.	Costos y precio	53
5.1.2.	Cotización internacional	58
5.2.	Contrato compraventa internacional y sus documentos	60
5.3.	Elección y aplicación del incoterm	60
5.4.	Determinación del medio de pago y cobro	61
5.5.	Elección del régimen de exportación	62
5.6.	Gestión aduanera del comercio internacional	62
5.7.	Gestión de las operaciones de exportación: Flujograma	64
6.	<i>PLAN ECONOMICO FINANCIERO</i>	65
6.1.	Inversión Fija	65
6.1.1.	Inversión Tangible	65
6.1.2.	Inversión Intangible	66
6.2.	Capital de Trabajo	66
6.3.	Inversión Total	70
6.4.	Estructura de la inversión y del financiamiento	70
6.5.	Fuentes financieras y condiciones de crédito	71
6.6.	Presupuesto de costos	73

6.7.	Punto de equilibrio _____	73
6.8.	Tributación de la exportación _____	74
6.9.	Presupuesto de ingresos _____	74
6.10.	Presupuesto de egresos _____	76
6.11.	Flujo de caja proyectado _____	77
6.12.	Estado de ganancias y perdidas _____	78
6.13.	Balance General _____	78
6.14.	Evaluación de la inversión _____	78
6.14.1.	Evaluación Económica _____	79
6.14.2.	Evaluación Financiera _____	79
6.14.3.	Evaluación Social _____	81
6.14.4.	Impacto Ambiental _____	81
6.15.	Evaluación de costo de oportunidad de capital de trabajo _____	81
6.16.	Cuadro de riesgo de tipo de cambio _____	82
7.	<i>Conclusiones y recomendaciones</i> _____	83
8.	<i>Referencias</i> _____	85
9.	<i>Anexos</i> _____	86

ÍNDICE DE TABLAS

<i>Tabla 1</i> Clasificación internacional industrial uniforme _____	10
<i>Tabla 2</i> Misión, Visión, Objetivos, Principios _____	12
<i>Tabla 3</i> Tasas de Renta Anual _____	14
<i>Tabla 4</i> Perfil y funciones del Personal _____	16
<i>Tabla 5</i> Cuadro de Asignación del Personal _____	19
<i>Tabla 6</i> Estructura de la Inversión Inicial _____	20
<i>Tabla 7</i> Partida Arancelaria _____	26
<i>Tabla 8</i> Destinos de la exportación nacional _____	30
<i>Tabla 9</i> Indicadores Económicos de España _____	31
<i>Tabla 10</i> Crecimiento de las Exportaciones 2012 - 2016 _____	35
<i>Tabla 11</i> Países exportadores de la partida 0811909500 _____	37
<i>Tabla 12</i> Empresas exportadoras nacionales _____	38
<i>Tabla 13</i> Países importadores de la partida 0811909500 (Expresado en Tn) _____	39
<i>Tabla 14</i> Países importadores de la partida 0811909500 (Expresado en Dólares) _____	40
<i>Tabla 15</i> Importación de España de la partida 0811909500 (FOB miles US\$) _____	41
<i>Tabla 16</i> Importación de España de la partida 0811909500 (Kilogramos) _____	41
<i>Tabla 17</i> Mínimos cuadrados _____	42
<i>Tabla 18</i> Proyección de la demanda (En kilogramos) _____	42
<i>Tabla 19</i> Variación de la Demanda Proyectada (%) _____	43
<i>Tabla 20</i> Segmentación del mercado objetivo _____	43
<i>Tabla 21</i> Demanda futura proyectada _____	44
<i>Tabla 22</i> Envase, Unitarización y Contenedorización _____	49
<i>Tabla 23</i> Depreciación y Amortización _____	53
<i>Tabla 24</i> Gastos Administrativos _____	53
<i>Tabla 25</i> Gastos Indirectos _____	54
<i>Tabla 26</i> Gastos de ventas _____	54
<i>Tabla 27</i> Gastos de Mano de obra _____	54
<i>Tabla 28</i> Costo Fijo _____	55
<i>Tabla 29</i> Costo de producto tercerizado _____	56
<i>Tabla 30</i> Insumos y Suministros _____	56
<i>Tabla 31</i> Costos de DFI _____	57
<i>Tabla 32</i> Costo Variable _____	57
<i>Tabla 33</i> Precio de Venta FOB _____	58
<i>Tabla 34</i> Cotización internacional _____	59
<i>Tabla 35</i> Inversión tangible _____	65
<i>Tabla 36</i> Inversión Intangible _____	66
<i>Tabla 37</i> Gastos Indirectos _____	66
<i>Tabla 38</i> Gastos Administrativos _____	67

<i>Tabla 39 Gastos de ventas</i>	67
<i>Tabla 40 Insumos y suministros</i>	68
<i>Tabla 41 Gastos de mano de obra</i>	68
<i>Tabla 42 Costos DFI</i>	69
<i>Tabla 43 Capital de Trabajo</i>	69
<i>Tabla 44 Inversión Total</i>	70
<i>Tabla 45 Inversionistas y aportaciones</i>	70
<i>Tabla 46: Estructura de financiamiento</i>	71
<i>Tabla 47 Estructura del financiamiento</i>	71
<i>Tabla 48 Financiamiento Ban Bif</i>	72
<i>Tabla 49: Presupuesto de costos</i>	73
<i>Tabla 50 Punto de Equilibrio</i>	73
<i>Tabla 51 Precio Anual en soles</i>	75
<i>Tabla 52 Cantidad Demandada Anual</i>	75
<i>Tabla 53 Ingresos por Giro de Negocio</i>	76
<i>Tabla 54 Presupuesto de Egresos</i>	76
<i>Tabla 55 Flujo de caja Económico</i>	77
<i>Tabla 56 Estado de Ganancias y Perdidas</i>	78
<i>Tabla 57 Balance General (Expresado en Soles)</i>	78
<i>Tabla 58 Evaluación Económica</i>	79
<i>Tabla 59 Flujo de Caja Financiero</i>	80
<i>Tabla 60 Evaluación Financiera</i>	80
<i>Tabla 61 COK</i>	81
<i>Tabla 62 CPPK</i>	82
<i>Tabla 63 Riesgo de Tipo Cambiario</i>	82

ÍNDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1: Ubicación – Croquis</i>	11
<i>Figura 2 Organigrama</i>	15
<i>Figura 3 Presentación del Producto</i>	27
<i>Figura 4 Ficha Técnica</i>	29
<i>Figura 5 Participación de la exportación nacional por países</i>	31
<i>Figura 6 Importación de España en miles de dólares</i>	32
<i>Figura 7 Variación del tipo de cambio Euro a Dólar 2012 – 2017</i>	34
<i>Figura 8 Proceso operativo de la exportación</i>	63
<i>Figura 9 Flujograma de Exportaciones Fuente: SUNAT. Elaboración propia</i>	64

1. Resumen Ejecutivo

El proyecto Exportación de pulpa de guanábana congelada a Madrid-España. El plan organizacional y estratégico es el primer capítulo el cual detalla la composición de la empresa, sus principales características, el análisis del exportador, y las estrategias a usar respecto al producto, precio, distribución y promoción que servirán para tener éxito en el ingreso al mercado y esto conllevará a cumplir con la misión, visión y objetivos propuestos por la empresa.

En el siguiente capítulo, plan de marketing internacional, se realiza una investigación de mercado del país de destino, el cual es España, dirigiéndonos específicamente a Madrid, conoceremos más detalles de los aspectos sociales, políticos y económicos como las características a cumplir para ingresar el producto a dicho mercado.

Luego, en el plan de operaciones y logística, se detalla la proyección de demanda, se da a conocer el proceso de producción, y el respectivo análisis de la cadena de distribución hasta el consumidor final.

Por último, en el plan económico financiero, detallaremos los parámetros que se usaron para concluir que el presente proyecto es 100% rentable. En conclusión, la pulpa de guanábana congelada es un proyecto que puede llevarse a la realización, pues cumple con los objetivos planteados y tiene un alto nivel de probabilidad que sea exitoso. Se les recomienda tener como guía los pasos usados para la generación de un nuevo proyecto de exportación.

2. ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES

2.1. Nombre o razón social

Se ha determinado el nombre de **GREEN FRESH S.A.C.** como la razón social. Para llevar nuestra idea de negocio “EXPORTACIÓN DE PULPA DE GUANÁBANA CONGELADA Y SELLADO AL VACIO”, pero como nombre comercial “**Pulpa Fresca**” para nuestro proyecto, con la meta de tener una mayor allegada al mercado objetivo, con la característica de ser un nombre corto y fácil de posicionarse en la mente de los consumidores; al estar en inglés idioma básico para desarrollar negocios a nivel global.

2.2. Actividad Económica o Codificación Internacional CIU

La actividad económica para el presente plan de negocios es la venta de pulpa de guanábana congelada y de acuerdo al sistema de clasificación internacional industrial uniforme (CIU Rev4). (SUNAT, 2017)

El código para la empresa es (Ver Tabla 1):

Tabla 1 Clasificación internacional industrial uniforme

Código	Actividad económica
4690	VENTA AL POR MAYOR NO ESPECIALIZADA
4620	VENTA AL POR MAYOR DE MATERIAS PRIMAS AGROPECUARIAS Y ANIMALES VIVOS

Fuente: SUNAT, Elaboración propia.

2.3. Ubicación y Factibilidad Municipal Sectorial

Para la realización de nuestras operaciones, de acuerdo al giro del negocio y actividades que desarrollaremos, se necesitará de una oficina de aproximadamente 50 m². Dicha oficina se ubicará en el distrito de San Martín de Porres en la Av. Eduardo de Habich 610, Urb, Ingeniería. Se solicitará el certificado de parámetros de acuerdo a la normativa municipal, la cual determina la factibilidad del negocio en ese espacio. También se requerirá la licencia de funcionamiento como Oficina.

Ubicación: Av. Eduardo de Habich 610 Urbanización ingeniería, San Martín de Porres, Lima. (Ver Figura 1)

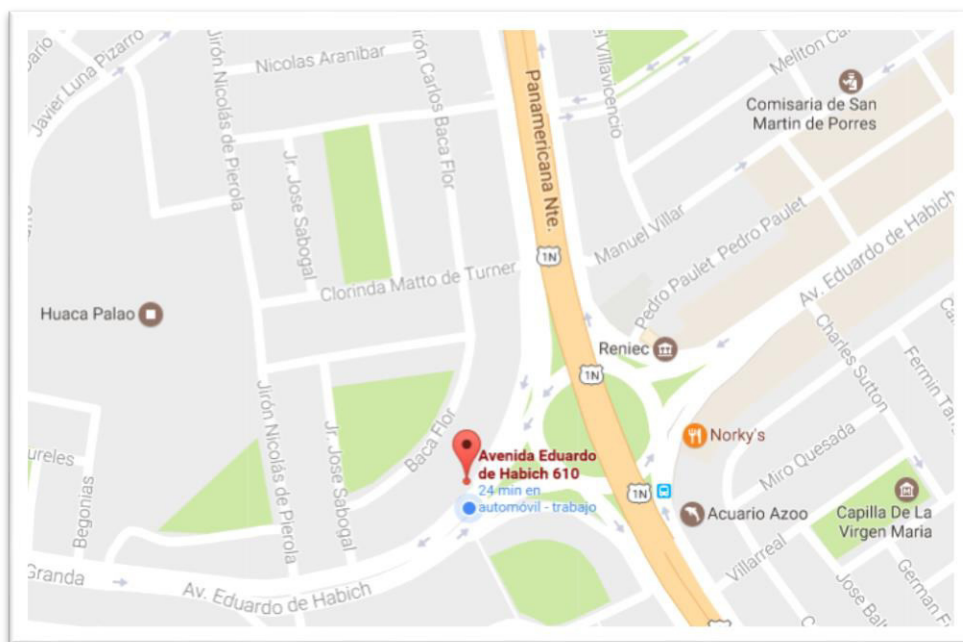


Figura 1: Ubicación – Croquis

Fuente: Google Maps Elaboración propia.

2.4. Misión, Visión, Objetivos de la Empresa, principio de la empresa en marcha

Se detalla en la tabla 2 nuestra misión, visión, objetivo y principios en la Tabla 2.

Tabla 2 Misión, Visión, Objetivos, Principios

Misión	Exportar productos frescos, congelados y naturales de alta calidad con el fin de satisfacer las necesidades y fomentar buenas relaciones con nuestros consumidores, colaboradores, proveedores, medio ambiente.
Visión	Obtener el reconocimiento como una de las principales empresas exportadoras de productos frescos y congelados para el 2018, con los mejores estándares de calidad, cuidando el medio ambiente y el bienestar de nuestros trabajadores.
Objetivos	<ul style="list-style-type: none">• Lograr una óptima rentabilidad que le permita al negocio ampliar la línea de productos a ofrecer.• Obtener un nivel de ventas alto para liderar el mercado.• Posicionar la marca a nivel Mundial.• Ofrecer una alternativa de productos frescos y versátiles.
Principios Empresariales	<ul style="list-style-type: none">• Liderazgo: Habilidades para influir, motivar, conducir y tomar decisiones acertadas en post del bienestar del grupo y organización.• Orientación al cliente: El cumplimiento de las expectativas del cliente y su total satisfacción con nuestro producto asegurando la mejor experiencia.• Gestión del tiempo: El compromiso de una respuesta rápida, con nuestros clientes y proveedores, alinearnos con el justo a tiempo.

	<ul style="list-style-type: none"> • Mejora continua: El enfoque a ser mejores, y tener los mejores productos; actualizados y a la vanguardia.
Políticas	<ul style="list-style-type: none"> • Integración: Desenvolvemos en un excelente clima laboral en el que nuestros colaboradores se sientan cómodos, así como también realizar actividades que fomenten el compañerismo y mejor comunicación. • Capacitación de personal: Capacitaciones constantes y continuas, actualizando los mejores métodos, procedimientos, y conocimientos para la ejecución de las tareas. • Comunicación asertiva: Transmitir confianza y una buena comunicación tanto para nuestros clientes como colaboradores, de manera empática y cordial.

Fuente: Elaboración propia.

2.4.1. Análisis Oportunidades y Amenazas

Oportunidades:

- Tendencia de mercado internacional al consumo de productos saludables, nutritivos y naturales.
- Ubicación geográfica del principal productor de guanábana se encuentra dentro del departamento de Lima.
- Acuerdos comerciales con la Unión Europea.

Amenazas:

- Mejor oferta en cuanto a precio y calidad por parte de los principales competidores nacionales debido a que se encuentra posicionadas en el mercado desde hace ya varios años.
- Crisis económica internacional, que afecta a países como España.

2.5. Ley de Mype, micro y pequeña empresa, características

La última modificación de la Ley de Mype entró en vigor el 1 de enero del 2017, en la cual tiene como objetivo que las pequeñas y microempresas tributen de acuerdo a su capacidad. Con dicha norma las Mype tienen un régimen tributario especial para el pago del impuesto a la renta desde el 10% (Ver Tabla 3) de sus utilidades netas anuales. El monto actual de la UIT asciende a S/. 4,050.00. (MINISTERIO DE TRABAJO Y PROMOCIÓN DEL EMPLEO, 2017)

Tabla 3 Tasas de Renta Anual

Renta Neta Anual Tasas	
Hasta 15 UIT	10%
Más de 15 UIT	29.50%

Fuente: SUNAT, elaboración propia.

Luego de esto determinamos que la empresa GREEN FRESH S.A.C. debe ser una microempresa dado que las características de nuestra empresa cumplen con los requisitos de la Ley antes mencionada. Como nuestro actual volumen anual de ventas no excede las 150 UIT.

2.6. Estructura Orgánica (Organigrama)

La estructura organizacional de la empresa Green Fresh S.A.C. es de tipo departamentalización funcional, la asignación clara de tareas y responsabilidades a cada miembro colaborador de la empresa. Este tipo de estructura es versátil y permite aumentar o reducir personal a conveniencia del crecimiento de la empresa.

El presente plan de negocios el equipo de trabajo estará conformado por (Ver Figura 2):

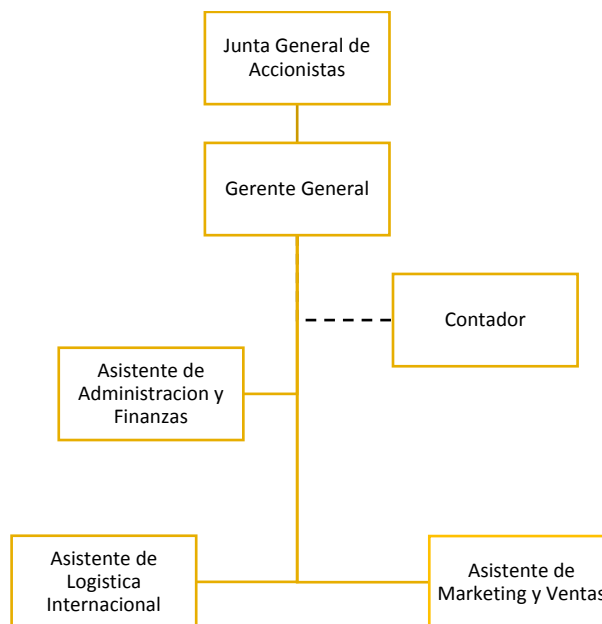


Figura 2 Organigrama

Fuente: Elaboración propia

Para seleccionar el personal de GREEN FRESH S.A.C., se detalló el perfil profesional que debería tener o asemejarse cada colaborador. Estas características se pueden apreciar en la Tabla 4, con más información. (Ver Tabla 4)

Tabla 4 Perfil y funciones del Personal

Gerente General	
Perfil	<ul style="list-style-type: none"> • Estudios profesionales en administración o carreras afines con título universitario. • Ser objetivo y tener actitud de líder • Tener don de mando e iniciativa propia • Experiencia en las actividades del puesto. • Acostumbrado a trabajar en equipo • Capacidad de toma de decisiones
Funciones Generales	<ul style="list-style-type: none"> • Representar legalmente a la empresa • Organizar la estructura de la empresa actual y a futuro; como también de las funciones y los cargos. • Planear estrategias de actividades para el óptimo funcionamiento de la empresa • A dirigir las actividades generales de la empresa. • Aprobar y hacer un debido control de los presupuestos e inversiones.
Funciones Específicas	<ul style="list-style-type: none"> • Seleccionar de personal para cada área • Autorizar órdenes de compra y convenios a nombre de la empresa. • Supervisar la ejecución de tareas y actividades de cada área.
Asistente de Administración y Finanzas	
Perfil	<ul style="list-style-type: none"> • Bachiller en administración de empresas con conocimiento en finanzas. • Dominio de planificación financiera, indicadores de gestión y análisis económico – financiero. • Habilidad para Ejecutar, Persuadir y Dirigir. • Buen comunicador. • Buen trato hacia los demás, carismáticos, buen carácter.

Funciones Generales	<ul style="list-style-type: none"> • Administrar el centro de costos de la empresa, proporcionando el seguimiento oportuno a la carga presupuestal con el propósito de conocer los índices reales de rentabilidad. • Cuidar el resguardo y mantenimiento de la confidencialidad de la información suministrada por la organización y por el cliente. • Realizar conjuntamente con la Gerencia General la elaboración preliminar del presupuesto de la empresa. • Responsable en cumplimiento de las funciones y objetivos del área Administrativa. • Implementar programas tendientes al ahorro y control del gasto.
Funciones Específicas	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar propuestas de análisis estratégico a la Gerencia General sobre opciones de financiamiento, dirigidas a soportar la carga financiera requerida para la atención y seguimiento de la operación. • Garantizar la emisión oportuna de la nómina, verificando que los pagos realizados correspondan a la plantilla autorizada por la Dirección General. • Revisar que se cumplan con los principios de Administrativos y contables de aceptación general.
Asistente de Marketing y Ventas	
Perfil	<ul style="list-style-type: none"> • Carrera superior o técnica en Administración o economía. • Capacidad de Liderazgo y análisis • Tolerancia a la presión • Comunicación a todo nivel y orientación a resultados
Funciones Generales	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollar la marca de la empresa Fresh Pulp. • Realizar investigaciones de mercado. • Monitorear el departamento para que todos los procedimientos se lleven a cabo correctamente

Funciones Específicas	<ul style="list-style-type: none"> • Analizar las actividades de publicidad y rendimiento de ventas de los competidores • Calcular la demanda y pronosticar sus ventas • Preparar planes y presupuesto de ventas • Crear estrategias para aumentar la participación en el mercado
Asistente de Logística Internacional	
Perfil	<ul style="list-style-type: none"> • Bachiller en Comercio exterior, Administración de negocios internacionales, • Manejar el idioma inglés a nivel Intermedio (Indispensable) • Trabajo en equipo • Comunicación efectiva • Trabajo bajo presión
Funciones Generales	<ul style="list-style-type: none"> • Normatividad básica de Comercio Exterior • Manejar los Incoterms, CPT; Documentación BL y carta de crédito. • Formas de pago, tratados y convenios internacionales
Funciones Específicas	<ul style="list-style-type: none"> • Informar pre- post embarque a los clientes • Coordinar, gestionar y elaborar la documentación durante el proceso de la exportación.
Contador	
Perfil	<ul style="list-style-type: none"> • Contador colegiado. • Llevar libros contables (Diario, mayor e inventarios). • Verificar que las facturas recibidas en el departamento contengan correctamente los datos fiscales de la empresa que cumplan con las formalidades requeridas.
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Registrar las facturas recibidas de los proveedores, a través del sistema computarizado administrativo para mantener actualizadas las cuentas por pagar.

- Revisar el cálculo de las planillas de retención de Impuesto sobre la renta del personal emitidas por los empleados, y realizar los ajustes en caso de no cumplir con las disposiciones.
- Llevar mensualmente los libros generales de Compras y Ventas, mediante el registro de facturas emitidas y recibidas a fin de realizar la declaración de IVA.

Fuente: Elaboración propia.

2.7. Cuadro de asignación del personal

Los colaboradores de nuestra empresa se encontrarán bajo el Régimen Laboral Especial de la MYPE. Para tener una mejor organización se ha detallado un cuadro de asignación de personal que se aprecia de la siguiente forma (Ver Tabla 5):

Tabla 5 Cuadro de Asignación del Personal

Cuadro de asignación de personal							
Cargo	Cantidad de personal	Remuneración mensual	Remuneración anual	Vacaciones (1/2 sueldo)	Sub Total	Essalud (9%)	Total Anual
Gerente General	1	S/. 1,000.00	S/. 12,000.00	S/. 500.00	S/. 12,000.00	S/. 1,080.00	S/. 13,080.00
Asistente de logística	1	S/. 850.00	S/. 10,200.00	S/. 425.00	S/. 10,200.00	S/. 918.00	S/. 11,118.00
Asistente comercial	1	S/. 850.00	S/. 10,200.00	S/. 425.00	S/. 10,200.00	S/. 918.00	S/. 11,118.00
Asistente de Administración	1	S/. 850.00	S/. 10,200.00	S/. 425.00	S/. 10,200.00	S/. 918.00	S/. 11,118.00
Contador (Externo)	1	S/. 200.00	S/. 2,400.00	S/. -	S/. 2,400.00	S/. -	S/. 2,400.00
Total		S/. 3,750.00			S/. -		S/. 48,834.00

Fuente: Elaboración propia.

Se tomará en cuenta también la participación de un operario, el cual se requerirá de sus servicios por cada embarque a realizarse (6 embarques por año). Al cual se le pagará S/. 100.00 por cada embarque.

2.8. Forma jurídica empresarial

Se determinó que la modalidad empresarial para la empresa GREEN FRESH S.A.C. será persona jurídica Sociedad Anónima Cerrada sin directorio. Se decidió este tipo de sociedad por el hecho de que representa mayores beneficios a futuro para nuestra empresa como por ejemplo acceso a créditos o préstamos bancarios, mayor credibilidad y presencia en el mercado.

La procedencia del capital para cubrir la inversión de negocio será de recursos propios por el aporte de 2 socios según la siguiente composición (Ver Tabla6):

Tabla 6 Estructura de la Inversión Inicial

Nombre del Socio	Aporte en S/.	Acciones nominativas	Participación %
Renato Alfaro Rodriguez	S/. 19,943.11	19943	80%
Silvia rodriguez castro	S/. 4,985.78	4986	20%
Total de aportes	S/. 24,928.88	24928.88	100%

Fuente: Elaboración Propia.

Con el objetivo de Constituir a la Empresa bajo la modalidad de Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C.) se realizará lo siguiente:

- a) Buscar si existe un nombre igual o que se le parece en la SUNARP, el costo del trámite es S/4.00.
- b) En caso de que no existe ningún nombre parecido o igual, se realiza la reserva de la razón social por un plazo de 30 días hábiles. El precio del trámite es de S/. 8.00
- c) Se elabora la Minuta de Constitución con el modelo sin directorio en bienes dinerarios, este documento contiene el estatuto de la empresa a formar declarando la voluntad de los dos socios/accionistas. El precio del trámite es de S/. 150.00 aproximadamente. (Véase el Anexo N° 01).

- d) Elaboración de la Escritura Pública, este trámite es autorizado por un notario. Se irá a una notaría con la Minuta de constitución de la empresa y se realizará el pago de los derechos notariales. Pago de S/. 200.00 aproximadamente.
- e) Luego de obtener la escritura pública, en la SUNARP se realizarán los siguientes trámites necesarios para inscribir la empresa. El costo del trámite es de S/. 100.00.
- f) Luego de la inscripción de la empresa, se debe inscribir el RUC presentando una serie de documentos solicitados por la SUNAT. Este trámite es gratuito.
- g) Después se adoptará el Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER) para llevar a cabo las actividades de la empresa
- h) Con el fin de realizar consultas y operaciones en línea se solicitará la clave SOL a la SUNAT, este requerimiento no tiene costo alguno.

2.9. Registro de marca y procedimiento en Indecopi

Es de suma importancia registrar nuestra marca en el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual con la finalidad de salvaguardarla y evitar plagios o usos ilícitos.

El registro de la marca tiene vigencia de 10 años. El proceso de registro a continuación:

- Presentación formato de la solicitud (3 ejemplares). Precio S/. 535. En la solicitud se consignará la siguiente información:
 - 1. Datos de identificación de solicitante.
 - 2. Datos de identificación del representante (de ser el caso).

3. Indicación de signo a presentar.
4. Indicación expresa de los productos o servicios por los cuales se solicitó la marca.
5. Comprobante de pago de las tasas correspondientes.

Cumplidos los requisitos, INDECOPI al plazo de 15 días de realizar las pruebas formales correspondientes se otorgará la orden de publicación posteriormente, la solicitud de la divulgación por única vez en el diario El Peruano. (INDECOPI, 2017)

2.10.Requisitos y trámites Municipales (Licencia de funcionamiento)

La licencia municipal de funcionamiento se solicitará en la municipalidad de San Martín de Porres. (Ver Anexo 02)

Debido a que este trámite tarda aproximadamente un mes, existe la posibilidad de obtener una licencia de funcionamiento provisional. (MUNICIPALIDAD DE SAN MARTIN DE PORRES, 2017)

Los requisitos para este trámite son los siguientes:

- Solicitud
- Registro Único de Contribuyente (RUC)
- Certificado de Compatibilidad de Uso, donde se señale la conformidad o copia del cargo de la solicitud presentada ante la Municipalidad.
- Copia certificada notarial o legalizada por el fedatario de la Municipalidad del Testimonio de Constitución de la empresa.
- Declaración Jurada de ser microempresa o pequeña empresa.
- Recibo correspondiente por el pago de los derechos

2.11. Régimen tributario procedimiento desde la obtención del RUC y Modalidades

La empresa GREEN FRESH S.A.C. como empresa formalmente constituida tramitará la activación del RUC, es un trámite en el que el representante Legal de la empresa se acercará de forma personal a cualquier agencia de la SUNAT y presentar:

- DNI en original y copia
- Un recibo de luz y agua o algún comprobante que acredite el domicilio fiscal
- Copia de la minuta de inscripción

Una vez que la empresa active su RUC se le otorgará un usuario y contraseña, conocido como Clave SOL, esta clave facilitará al contribuyente ya que podrá realizar sus operaciones en línea sin la necesidad de apersonarse a alguna agencia de la SUNAT.

El régimen laboral que la empresa GREEN FRESH S.A.C. ha elegido es el Régimen especial de impuesto a la renta (RER) ya que se ajusta a las necesidades y el perfil de esta microempresa.

Los requisitos para acogerse al RER son los siguientes:

- Las ventas anuales serán hasta S/. 525,000.00.
- El valor de los activos fijos no debe superar los S/. 126,000.00.
- El personal vinculado a la actividad no debe pasar de 10 personas por turno de trabajo.
- Podrán emitir: Facturas, boletas de venta, liquidaciones de compra, tickets o cintas emitidas por máquinas registradoras, notas de crédito, notas de débito y guías de remisión.
- Cumplir con declarar y pagar el Impuesto a la Renta y El Impuesto General a las Ventas (IGV)

- Llevar los libros contables: libro de ventas, libro de compras y Libro diario de régimen simplificado

2.12.Registro de Planillas Electrónica (PLAME).

El PLAME contiene información mensual acerca de los ingresos de las personas inscritas en el régimen de información laboral, también los prestadores de servicio (renta de 4ta y 5ta categoría), días trabajados, descuentos, aportes y contribuciones al fondo de pensiones.

Los formatos para la realización de esta declaración se descargan de la página web de la SUNAT, luego realizar la declaración con la respectiva Clave Sol. (SUNAT, 2017)

2.13.Régimen laboral Especial y General Laboral

GREEN FRESH S.A.C. iniciará operaciones bajo el régimen laboral especial como una Microempresa, de esta manera tenemos facilidades al acceso a seguridad social y derechos laborales de empleadores y trabajadores, para esto necesita cumplir los siguientes requisitos:

- Ventas anuales hasta 150 UIT.
- Inscripción como microempresa.
- Los trabajadores deben figurar en planilla de la empresa

Como beneficio el empleador no está obligado a pagar CTS, Vacaciones, utilidades, asignación familiar, póliza de seguro y gratificaciones.

2.14.Modalidades de Contratos Laborales

El contrato laboral es un instrumento jurídico que tiene como objetivo dar seguridad al empleado como al empleador, con el manifiesto acuerdo de voluntades de ambas partes, estos contratos indicaran las funciones, lugar de trabajos, horario, políticas y remuneración por los servicios recibidos, entre otros.

Como inicio de operaciones de la empresa se emplearán dos tipos de contrato; por inicio de actividad y por necesidad de mercado, sujetos a una naturaleza de corto tiempo y acorde a la necesidad de sus servicios se dará la renovación cada tres meses.

2.15.Contratos Comerciales y Responsabilidad civil de los Accionistas

Un contrato es un acuerdo legal entre dos partes mediante el cual se obligan a realizar ciertas actividades, estos pueden ser escritos o verbales. En el caso de GREEN FRESH S.A.C. serán contratos escritos garantizando una mayor seguridad y organización

- Contratados individuales de trabajo: Contratos que se firmarán con todos los trabajadores de la empresa.
- Contrato de prestación de servicios: Contrato que se firmará con un contador, el cual asesorará a la empresa eventualmente en temas contables y se le pagará mediante recibo por honorarios.
- Contrato de arrendamiento del local: Contrato que indica las obligaciones y condiciones del alquiler de local, costo y duración.

3. PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL

3.1. Descripción del producto

3.1.1. Clasificación arancelaria

Dentro de la normativa internacional arancelaria el producto a exportar, en este caso la pulpa de guanábana congelada y sellada al vacío entra en la partida arancelaria **0811909500** (Ver Tabla 7).

Tabla 7 Partida Arancelaria

PARTIDA	DESCRIPCION DE LA PARTIDA
0811909500	FRUTOS COMESTIBLES, SIN COCER O COCIDOS EN AGUA O VAPOR, CONGELADOS, INCL. CON ADICIÓN DE AZÚCAR U OTRO EDULCORANTE (EXC. FRESAS FRUTILLAS, FRAMBUESAS, ZARZAMORAS, MORAS, MORAS-FRAMBUESA Y GROSELLAS) GUANÁBANA (ANNONA MURICATA)

Fuente: SUNAT, Elaboración propia.

3.1.2. Propuesta de valor

El producto es Pulpa de guanábana congelado y sellado al vacío, el producto es muy conocido por sus propiedades anticancerígenas, terapéutica, diuréticas, etc. La preferencia de nuestros clientes se destaca al ser comercializado bajo esa presentación (Ver Figura 3) por la versatilidad de su uso y/o consumo, siendo atractivo para los distintas preparaciones y presentaciones. Entre ellas:



Figura 3 Presentación del Producto

La facilidad de traslado, manipuleo y utilización es un punto a favor para la distribución del producto, al ser congelado y sellado al vacío, brinda el beneficio de la conservación de sus propiedades organolépticas, manteniéndola libre de preservantes y excipientes.

Las ventajas competitivas son las cualidades de un negocio que permiten diferenciarnos de la competencia y atraer más clientes, esto reflejara directamente en los resultados de la empresa asegurando un margen superior de beneficios y una durabilidad en el mercado a largo plazo. (Porter, 2002).

La idea de negocio presentará distintas ventajas competitivas la cual permitirá ofrecer un producto y servicio diferenciado al de la competencia logrando la

fidelización e incremento de nuestra cartera de clientes, de acuerdo a nuestra capacidad de oferta.

- Comunicación rápida y eficaz
- Servicio post venta
- Garantía
- Certificados de calidad
- Personal calificado
- Puntualidad en la entrega

3.1.3. Ficha técnica comercial

FICHA TÉCNICA DE PULPA DE GUANABANA CONGELADA																
PRODUCTO:	PULPA DE GUANABANA															
DESCRIPCIÓN:	<p>Producto natural, fabricado a partir de Guanábana (<i>Anona muricata</i> L).</p> <p>Es un producto pastoso no diluido ni fermentado, obtenido por la desintegración y tamizado de la fracción comestible de Guanábana fresca, sana, madura, limpia, desinfectada que se empaqueta y almacena higiénicamente.</p>															
PRESENTACIÓN:	Paquete de 10 unidades de 100g. De pulpa de guanábana congelada.															
CARACTERÍSTICAS FISIQUÍMICAS																
°Brix mínimo:	13.0															
%Acidez mínimo (Acido cítrico anhidro %m/m):	0.5															
pH	3.0-4.1															
<table border="1"> <tr> <td>Vida Útil</td> <td>Condición de almacenamiento</td> <td>Energía.....283,0 kcal</td> <td>Lípidos.....21.1 g</td> <td>Caroteno.....0.5 g</td> </tr> <tr> <td>1 año congelado</td> <td>De -5°C a -18°C</td> <td>Agua.....83.1 g</td> <td>Cho.....14.9 g</td> <td>Sodio.....23 mg</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>Proteínas.....1.1 g</td> <td>Fibra.....1.6 g</td> <td>Fosforo.....28 mg</td> </tr> </table>	Vida Útil	Condición de almacenamiento	Energía.....283,0 kcal	Lípidos.....21.1 g	Caroteno.....0.5 g	1 año congelado	De -5°C a -18°C	Agua.....83.1 g	Cho.....14.9 g	Sodio.....23 mg			Proteínas.....1.1 g	Fibra.....1.6 g	Fosforo.....28 mg	
Vida Útil	Condición de almacenamiento	Energía.....283,0 kcal	Lípidos.....21.1 g	Caroteno.....0.5 g												
1 año congelado	De -5°C a -18°C	Agua.....83.1 g	Cho.....14.9 g	Sodio.....23 mg												
		Proteínas.....1.1 g	Fibra.....1.6 g	Fosforo.....28 mg												
Ventana Comercial – Exportaciones valor FOB 2017																
Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.					
x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x					

Figura 4 Ficha Técnica

Fuente: Elaboración propia

3.2. Investigación del mercado objetivo

El actual plan de negocios tiene como mercado objetivo desarrollarse en el país de España, en base a variados criterios, inicialmente basado en la información extraída por PROMPEX, SICEX, TRADEMAP, SUNAT de los principales países importadores de la partida **0811.90.95.00** así como el desarrollo de las exportaciones de la misma.

3.2.1. Segmentación de mercado objetivo

La idea de negocio centrará su oferta exportable al mercado de **España**, específicamente nuestros productos se comercializarán en **Madrid**. Siendo este país uno de los que mayor número de población con alta tendencia al consumo o dieta saludable

Como mercado objetivo a las cuales se enfatizará la llegada de nuestros productos son: Aquellas personas con alta tendencia de consumo de productos naturales, libre de preservantes y grasas, supermercados, mercados naturistas.

Para determinar nuestra selección del mercado o país objetivo, se estudiará la información de los principales países importadores de guanábana del mundo desde nuestro país, con el uso de información extraída de SIICEX y PROMPERU realizaremos el análisis de la demanda y así reconocer un patrón de comportamiento en el consumo de guanábana.

Los principales mercados destino para la exportación de guanábana son España, Estados Unidos, Colombia. (Ver Tabla 8)

Tabla 8 Destinos de la exportación nacional

Mercado	% Var 16-15	%Part. 16	FOB-16 (miles US\$)
España	134%	42%	21.03
Estados Unidos	184%	26%	13.08
Colombia	--	13%	6.28
Guadalupe	--	11%	5.45
Chile	435%	8%	3.98

Fuente: SIICEX. Elaboración propia.

Como se detalla en la tabla 8, España lidera el índice de participación de nuestras exportaciones de guanábana, dándonos mayor confiabilidad en la elección de nuestro mercado objetivo.

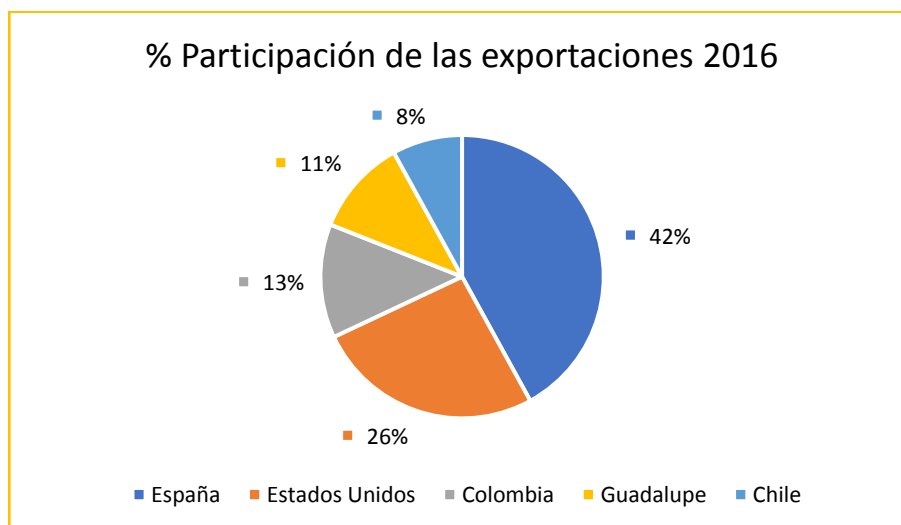


Figura 5 Participación de la exportación nacional por países

Definimos los siguientes criterios:

- Importación: España muestra una tendencia creciente en la importación de guanábana, como en todas sus presentaciones.
- Ventajas comerciales: Tratados de Libre Comercio y preferencias.
- Tamaño de población: Mas de 46 millones de habitantes.

Tabla 9 Indicadores Económicos de España

Indicadores Económicos España	2013	2014	2015	2016	2017*
Crecimiento del PBI (%)	-1,7	1,4	3,2	3,1	2,2
PBI per cápita (USD)	29,397	29,782	25,843	27,012	28,148
Tasa de inflación (%)	1,4	-0,1	-0,5	-0,3	1,0
Tasa de desempleo (%)	26,1	24,4	22,1	19,4	18,0

Fuente: SIICEX. Elaboración propia.

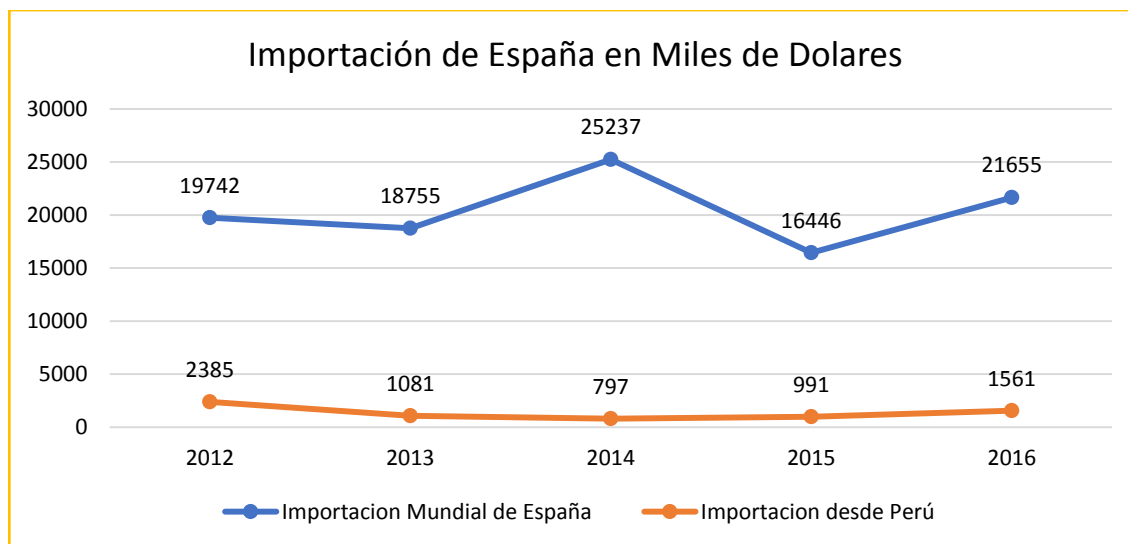


Figura 6 Importación de España en miles de dólares

Fuente: Trade Map

España:

El país Vasco está ubicado en la Europa Occidental, ocupa la mayor parte de la Península Ibérica, fuera de ella, dos archipiélagos (Islas Canarias en el océano Atlántico y las islas Baleares en el mar mediterráneo) y dos ciudades, Ceuta y Melilla, en el norte de África, además de varias islas menores.

En sus fronteras terrestres se ubica Francia y el principado de andorra al norte, con Portugal al oeste y la colonia británica de Gibraltar al sur. La capital española es Madrid, y es también la sede administrativa de los poderes legislativo y ejecutivo.

Población:

Según el Instituto Nacional de Estadística de España, el último índice poblacional en el 2016 cuanta con un número de habitantes de 46.56 millones, una variación decreciente con respecto al año anterior (2015) con 46.62 millones de personas. (INE, 2017)

Clima:

El clima de España está marcado por valores extremos de temperatura y poca lluvia, excepto en la región norte. Tiene pronunciadas diferencias climáticas en las distintas regiones. En la costa atlántica y Vizcaya es usualmente frío y húmedo. En la planicie central es seco, en esa región es común ver la tierra cuarteada y reseca. En Madrid el invierno es muy frío mientras que en Sevilla las temperaturas son generalmente altas. En la costa sur mediterránea hay un clima tropical.

El territorio español se encuentra en la zona templada de la Tierra, con excepción de las Islas Canarias. España presenta cinco conjuntos climáticos:

- Clima atlántico
- Clima mediterráneo
- Clima interior
- Clima de montaña
- Clima subtropical (Islas Canarias)

Idioma

La mayor parte de la población habla el Castellano (generalmente conocido como idioma español). También en algunas regiones españolas se hablan idiomas como el catalán, gallego y vasco.

Tipo de cambio

El euro (€ o EUR) es la moneda común para los países que pertenecen a la eurozona.



Figura 7 Variación del tipo de cambio Euro a Dólar 2012 – 2017

En la figura 7 se detalla la variación del tipo de cambio del Euro a Dólar de los últimos cinco años, muestra un índice decreciente por el periodo de la crisis de la eurozona, pero también estabilidad en los últimos años con proyección de incremento.

3.2.2. Tendencias de consumo

La llegada y constante innovación en la tecnología de las telecomunicaciones, origina un cambio radical en el comercio mundial, a través de internet la compra y venta de productos está a un solo clic de distancia, facilitando el proceso tanto para importador como para exportador. Así como también mayor información acerca de los productos a consumir, propiedades y características, una ventana de conocimiento.

Focalizando nuestra atención hacia nuestro mercado objetivo; el mercado español está adelantada en cuestión de compras online; la adquisición de productos naturales vía internet es habitual para ellos, tanto así que existen páginas

especializadas como naranjasquique.com (Venta de naranjas) o Bsquare.com (nutrición deportiva).

Muy aparte de la notoriedad del hábito del comprador online, existe otra tendencia muy marcada en la nueva generación de consumidores, estos son denominados los “millennials de la nutrición”, cuya alimentación está conformada por alimentos y productos frescos. Así mismo es también un comprador que se informa y reconoce los valores nutricionales tanto de lo que come como de lo que bebe. (PROCOMER, 2017)

Nuestro producto es totalmente adaptable al hábito de nuestros consumidores dentro de nuestro mercado objetivo, ya que es 100% natural, y fresco.

3.2.3. Medición del mercado objetivo

Clasificaremos el mercado objetivo al cual nos dirigiremos con el objetivo de definir la demanda y nuestro mercado meta, para ello consideraremos las exportaciones por un periodo de 5 años (2012-2016).

Tabla 10 Crecimiento de las Exportaciones 2012 - 2016

	Crecimiento de las exportaciones en valor entre 2012-2013, %	Crecimiento de las exportaciones en valor entre 2013-2014, %	Crecimiento de las exportaciones en valor entre 2014-2015, %	Crecimiento de las exportaciones en valor entre 2015-2016, %	Valor exportado en 2016, miles de US\$
Mundo	27	-47	30	92	50
España	-18	-57	50	133	21
EEUU	0	300	25	160	13
Colombia					6
Francia		-78	-100		5
Chile		300	-88	300	4

Fuente: Trademap. Elaboración propia.

En la tabla 10 podemos distinguir las variaciones en porcentajes anuales de las exportaciones desde el año 2012 hasta el 2016, obteniendo España 133% de incremento de sus importaciones con respecto al año anterior.

3.3. Análisis de la oferta y la demanda

3.3.1. Análisis de la oferta

Producción de Guanábana en el Perú

En la actualidad el cultivo de guanábana en nuestro país muestra un crecimiento sostenible. Tan solo bajo la presentación de pulpa congelada en el año 2016 se exporto en valor FOB aproximadamente \$ 21,028.00 con respecto al 2015 con valor de \$8,997.00, muestra una variación del 134%. Con respecto a años anteriores también crecimiento sostenible.

Las principales zonas de producción nacional de guanábana se encuentran en Junín, La Libertad, Ucayali, Loreto, Ica y Lima. El rendimiento de producción en promedio es de 7 tn/ha, pero existen zonas con mayor tecnología que obtienen rendimiento de producción de hasta 16 tn/ha (Lima, Ica). La oferta de este producto puede realizarse durante todo el año. (SIICEX, 2017)

Según Siicex en relación a la partida arancelaria la oferta o países exportadores; (Ver Tabla 11)

Tabla 11 Países exportadores de la partida 0811909500

N°	País	% Var 16 - 15	%Part. 16	Total, 2016	Exp. (millón US\$)
1	Canadá	13%	15%	290.01	
2	Polonia	36%	12%	184.02	
3	Estados Unidos	14%	8%	148.26	
4	Países Bajos	-3%	7%	151.40	
5	Chile	7%	6%	119.17	
6	China	3%	5%	100.97	
7	Bélgica	-1%	4%	88.68	
8	Serbia	-11%	4%	84.40	
9	Suecia	-1%	2%	52.95	
10	Perú	21%	2%	42.25	
1000	Otros Países (114)	-8%	35%	797.55	

Fuente, Siicex

Las principales empresas exportadoras bajo la misma partida arancelaria: dentro de estas se encuentra (Ver Tabla 12) LAMAS IMPORT EXPORT S.A.C. como el principal exportador de pulpa de guanábana. Siendo este nuestro principal competidor con la mayor oferta exportable.

Tabla 12 Empresas exportadoras nacionales

Empresa	% Var 15-16	%Part. 16
LAMAS IMPORT EXPORT S.A.C.	248%	63%
HANALEI S.A.C.	--	25%
GUIN'S EIRL	--	11%
IMPORTADORA Y EXPORTADORA DOÑA ISABEL EIRL	-49%	1%
GASTRONOMIC FRUITS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	--	0%

Fuente: Siicex

3.3.2. Análisis de la demanda

Para el estudio del análisis de la demanda, se realizó la investigación de las importaciones de la guanábana en el mundo.

Tabla 13 Países importadores de la partida 0811909500 (Expresado en Tn)

Importadores	2012	2013	2014	2015	2016
	cantidad importada	cantidad importada	cantidad importada	cantidad importada	cantidad importada
Mundo	1.024.789	1.094.317	1.124.316	1.235.575	1.262.508
EE UU	189.315	206.083	226.991	269.683	246.622
Alemania	161.347	170.549	165.362	161.938	171.193
Francia	68.209	74.948	70.285	77.639	78.999
Canadá	45.784	53.554	58.810	59.502	66.634
Países Bajos	71.255	64.299	57.204	66.880	63.605
Bélgica	49.414	54.739	51.151	53.850	57.228
Reino Unido	28.967	30.972	34.153	37.565	45.926
Corea	33.061	36.295	40.057	45.363	40.614
Japón	40.781	42.000	45.928	40.858	39.834
China	21.539	21.946	25.429	29.178	31.903
Austria	28.855	32.793	33.536	29.463	30.990
Australia	15.761	20.085	23.887	23.043	27.097
Italia	23.608	24.356	27.769	26.219	25.628
Arabia Saudita	15.958	16.947	16.531	18.667	21.329
Suecia	14.067	15.699	12.897	16.668	16.710
Suiza	12.057	12.877	12.269	11.662	12.946
España	7.886	7.357	9.814	7.890	11.658
Chile	4.106	5.374	8.784	12.829	11.176
República Checa	6.078	5.905	6.749	7.068	9.219

Fuente: Trade Map

Tabla 14 Países importadores de la partida 0811909500 (Expresado en Dólares)

Importadores	2012	2013	2014	2015	2016
Mundo	2.416.842	2.465.134	2.473.725	2.497.899	2.478.699
Estados Unidos de América	419.153	421.136	462.988	567.896	515.652
Alemania	334.416	325.810	282.394	234.520	256.152
Francia	160.572	185.866	176.540	159.951	157.858
Japón	160.316	159.882	166.559	146.600	132.422
Canadá	119.386	129.690	132.209	121.510	131.154
China	97.118	85.739	95.301	120.541	118.078
Países Bajos	147.889	129.295	118.046	124.570	108.750
Bélgica	108.341	115.910	101.659	98.759	100.465
Reino Unido	69.151	68.521	77.057	80.148	97.703
Corea, República de	81.935	92.224	98.729	115.841	96.619
Australia	51.565	69.963	83.682	80.756	95.664
Italia	66.891	66.558	72.352	56.028	52.315
Austria	67.083	68.922	60.821	49.422	50.173
Suecia	53.929	53.716	45.893	46.839	45.080
Suiza	32.365	36.745	36.039	29.989	32.150
Lituania	30.788	30.726	27.769	28.702	25.624
Belarús	1.963	1.411	5.270	20.253	23.850
Chile	7.442	10.499	17.441	30.129	22.463
España	19.742	18.755	25.237	16.446	21.655
Rusia, Federación de	37.059	37.254	46.611	30.011	21.534

Fuente: Trade Map

Demanda de España

La demanda de las importaciones de la partida 0811909500 de acuerdo a Trademap de España de los últimos 5 años es la siguiente (TRADE MAP, 2017):

Tabla 15 Importación de España de la partida 0811909500 (FOB miles US\$)

AÑOS	2012	2013	2014	2015	2016
FOB (en miles de dólares)	13.211	12.849	17.098	10.974	14.220

Fuente: Trade Map

Tabla 16 Importación de España de la partida 0811909500 (Kilogramos)

AÑOS	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Kgs	5.469.000	5.404.000	4.525.000	6.168.000	5.080.000	5.576.000	5.317.000	7.199.000	4.995.000	8.717.000

Fuente: Trade Map

Tabla 17 Mínimos cuadrados

(X)	Periodo	(Y)	X ²	XY
1	2007	5469.000	1	5469.000
2	2008	5404.000	4	10808.000
3	2009	4525.000	9	13575.000
4	2010	6168.000	16	24672.00
5	2011	5080.000	25	25400.000
6	2012	5576.000	36	33456.000
7	2013	5,317.000	49	37219.000
8	2014	7199.000	64	57592.000
9	2015	4995.000	81	44955.000
10	2016	8717.000	100	87170.000

Fuente: Elaboración propia

b	768.25
a	1619.62

$$Y=a+b(x)$$

Demanda proyectada del 2017 al 2021

Tabla 18 Proyección de la demanda (En kilogramos)

Proyección 2017	10,070,376
Proyección 2018	10,838,626
Proyección 2019	11,606,877
Proyección 2020	12,375,127
Proyección 2021	13,143,377

Fuente: Elaboración propia

Tabla 19 Variación de la Demanda Proyectada por poblacion(%)

2017	2018	2019	2020	2021
6508755	6541805	6575023	6608410	6641966
	1%	1%	1%	1%

Fuente: Elaboración propia

Podemos observar de la tabla 19 utilizando el método de regresión lineal la variación de la demanda proyectada, tomando en cuenta el incremento de la población proyectada.

Cantidad de exportación para el primer año a través del consumo de la empresa GREEN FRESH S.A.C.

Tabla 20 Segmentación del mercado objetivo

POBLACION	Población Madrid	6466996
	Población entre 25-60 años	54%
		3492178
MERCADO POTENCIAL	Tasa de empleo	71.90%
	Población empleada activa	2510875.867
	% Población dispuesta a comprar	35%
MERCADO DISPONIBLE	Personas dispuestas a adquirir el producto	878807
MERCADO EFECTIVO	Consumo kilos por año por persona	1.5
	Consumo personas en kg	1318210
MERCADO OBJETIVO	Participación de mercado	0.49%
	Productos a vender en kilos	6472

Fuente: Elaboración propia.

Observamos en la tabla, la segmentación del mercado objetivo en forma geográfica, por edades, y por tasa de empleo. La segmentación tiene el propósito de determinar el nivel de consumo y determinar la cantidad de oferta requerida de producción para nuestra empresa en el primer año.

Tabla 21 Demanda futura proyectada

Demanda futura proyectada					
Descripción	2017	2018	2019	2020	2021
Participación de las exportaciones	0.06				
Cantidades proyectadas Kg	6472	6537	6603	6669	6735
Cantidades en cajas externas	539	545	550	556	561
Cantidades Sachets de 100 grs	64724	65371	66025	66685	67352
Tasa de crecimiento		1%	1%	1%	1%

Fuente: Elaboración propia

Como la tabla 21 indica el primer año nuestra empresa exportará 6472 kg que representa el 0.06% de las importaciones totales que España demanda a nivel global y la tendencia de incremento anual es de 8, 7, 7 y 6% en los próximos años.

3.4. Estrategias de Ventas y Distribución

3.4.1. Estrategias de segmentación

Determinamos que la mejor estrategia de segmentación es la segmentación concéntrica, tenemos un solo segmento como mercado objetivo, al que investigaremos y buscaremos satisfacer sus necesidades.

Según Philip Kotler la segmentación de mercado se subdivide en:

- Segmentación Geográfica:
Segmentamos geográficamente a nuestro producto en el mercado de España, específicamente Madrid. La cantidad de habitantes. Acuerdos

comerciales con el país destino facilitarían la comercialización de nuestro producto.

- **Segmentación demográfica:**
Segmentamos nuestro mercado objetivo en grupos de mujeres y hombres de 25 a 60 años de clase trabajadora ya que cuentan con el poder adquisitivo para la posible compra de nuestro producto.
- **Segmentación conductual:**
Determinar la conducta y/o comportamiento de nuestro consumidor es vital, por ello nos dirigimos a personas que gusten de alimentos nutritivos y naturales, dieta sana. Como también de personas que busquen fortalecer su sistema inmune con las propiedades anticancerígenas y terapéuticas de nuestro producto.
- **Segmentación psicográfica:**

Nuestro producto está dirigido a la clase alta y media, ellos tienen el poder adquisitivo para su compra, exigentes e informados de lo que consumen.

3.4.2. Estrategias de posicionamiento

Para posicionarnos en nuestro mercado objetivos utilizaremos las herramientas de que la tecnología en la actualidad nos brinda y viraliza, Las redes sociales son un gran aliado actualmente para una empresa nueva y apelando a las nuevas tendencias del consumidor que busca siempre novedades y estar actualizado.

Atributo Específicos: Tiene propiedades anticancerígenas, terapéuticas, diurética y alto contenido en vitamina C, A y B. Y diversas propiedades medicinales, como también un producto refrescante de sabor agradable.

Ocasiones de uso: El producto es versátil y de fácil utilización, consumible en cualquier momento del día.

3.4.3. Estrategia de distribución

En España el sistema de distribución comercial de frutas y verduras, productos naturales, orgánicos va en aumento sostenible mostrando un incremento en el volumen distribuido mediante cadenas de supermercados y cadenas de comidas rápidas.

La tendencia a la compra de estos tipos de productos obtenida directamente de los productores se ha incrementado; los volúmenes de compra que han alcanzado algunas empresas han sido de considerable magnitud.

Tipos de canales de distribución en España

La elección de un canal de distribución se adapta al tipo de producto, al segmento de mercado y actividad empresarial, entre otros.

El canal seleccionado es el N° 1 Importador – Distribuidor – Minorista, en este canal el productor / exportador coloca sus productos al importador a un precio FOB / CIF, el importador autorizado puede venderle únicamente al distribuidor / mayorista y este a su vez a un minorista / detallista, en el cual el consumidor realiza la compra.

El beneficio en la elección de este canal es que el importador sirve de apoyo al tener este mayor conocimiento del mercado destino y tiene una estructura de distribuidores formado.

Pero también presentan ciertas desventajas como el número de intermediarios que pueden encarecer el precio producto.

3.5. Estrategias de Promoción

Se utilizará herramientas del marketing mix las cuales son:

Producto:

La pulpa de guanábana es nuestro producto estrella, el propósito es llevar al consumidor la mejor experiencia al degustar nuestro producto natural fresco y refrescante. La mejor opción para reemplazar una bebida artificial por una sabrosa bebida natural.

Precio:

Va de acorde al mercado y de acuerdo a las posibilidades del cliente.

Plaza:

Con los principales distribuidores se optará por concretar alianzas estratégicas.

Promoción:

A través de redes sociales y virales, pagina web y pagina de negocios especializada.

Mecanismos de Promoción

- Ferias: Para toda empresa nueva de exportación es de suma importancia la participación en este tipo de eventos en los cuales pueda dar a conocer su producto de forma directa.

Conocer a sus pares competidores, obtener datos sobre avances tecnológicos o nuevas tendencias de consumo de sus potenciales clientes.
- Publicaciones: Inscribirse en revistas especializadas sobre nuestro sector.

- Asociaciones: Formar parte de una asociación empresarial que comparta los mismos ideales y/u objetivos. Así como las asociaciones promovidas por el gobierno.

Propuesta de valor e-commerce

El desarrollo de una plataforma comercial on-line que le de facilidades a nuestros consumidores desde una posición cómoda llegar a nuestro producto a solo un clic de distancia. Te da la posibilidad de tener una respuesta inmediata por parte del consumidor, tanto como dar a conocer nuestro producto a mayor detalle y efectiva.

El uso de plataformas virtuales es un factor importante para el desarrollo de nuestra empresa.

Estrategia de internacionalización

Conociendo las oportunidades que presentan los mercados internacionales desarrollaremos estrategias de expansión y entrada. Utilizaremos nuestro producto estrella para la captación de nuevos clientes y mercados.

- Identificaremos las vías de acceso
- La mejor posición estratégica
- Nuevos mercados objetivos
- Análisis de la competencia

3.6. Tamaño de planta. Factores condicionantes

Dado que el plan de negocio tercerizará la producción de pulpa a continuación se detalla los datos de la empresa asociada para esta actividad. Certificada para el procesamiento óptimo y de calidad. (HANALEI, 2017)

Hanalei S.A.C.

Dirección: Mz. "E" Lote 5 Coop. Las Vertientes Villa el Salvador, Lima, Perú.

Teléfono: (511) 719 8232 - 719 8233, Nextel: 41*652*6780

Correo: info@hanaleisac.com / ventas@hanaleisac.com

4. PLAN DE LOGÍSTICA INTERNACIONAL

4.2. Envases, empaques y embalajes

Tabla 22 Envase, Unitarización y Contenedorización

Envase primario	
Medidas	170 mm x 72mm x 120 mm (L x A x H)
Peso	100 gr.
	
Medidas	175 mm X 75 mm X 123 mm
	Sachet por caja = 10
Peso	1000 gr <> 1.0 Kg
	
ENVASE SECUNDARIO: Caja de cartón	
Medidas	35 cm x 45 cm x 15 cm (L x A x H)
Cantidad	Cajas de Kilo por caja de cartón = 12
Peso	12 kg
PALLET	
Dimensiones:	12000 mm X 1000 mm X 162 mm
Carga máxima de seguridad	1,200 kg
Paso 1: CAJAS EN BASE	
L pallet / L bulto = 1.20/0.35=3.43	

$$A \text{ pallet} / A \text{ bulto} = 1.00/0.45=2.22$$

$$\text{Numero de cajas por base} = 6$$

Paso 2: APILAMIENTO

$$H \text{ real} = H \text{ Apilamiento} - H \text{ de paleta}$$

$$H \text{ real} = 2.392 - 0.162$$

$$H \text{ real} = 2.23$$

$$\text{Apilamiento} = HR / H \text{ bulto} = 14.86$$

$$\text{Apilamiento} = 14$$



Límite de apilamiento: 370 kg

$$\text{Total, Peso} = \# \text{ camas} \times \text{Base} \times \text{Peso}$$

$$\text{Total, Peso} = 14 \times 6 \times 12 \text{ kg}$$

$$\text{Total, Peso} = 1008 \text{ Kg}$$

$$\# \text{ cajas por pallet} = 30 \text{ cajas}$$

Paso 3: Cajas por embarque

Demanda calculada para el 2017

Cantidad de kilos: 6472 kg

Cantidad de kilos por embarque

$$6472 / 6 = 1079 \text{ kg}$$

Numero de cajas por embarque

$$\text{Cajas} = 1079 / 12 = 90$$

Pallets para embarque

$$\# \text{ pallets} = 90 / 30 = 3 \text{ pallets por embarque}$$

Paso 4:

Contenedor Estándar 20'

Medidas: 5.95 x 2,45 x 2.75 mt

Alto 2.392

Ancho 2.45

Largo 5.95

Capacidad de contenedor (kg) 20000

Volumen (m3) 30

Peso contenedor / Peso bulto paletizado= 20000 / (360 + 35)

Peso contenedor / Peso bulto paletizado= 50.6329

Peso contenedor / Peso bulto paletizado= 50 pallet por contenedor

Volumen contenedor / volumen bulto paletizado 30

Volumen contenedor / volumen bulto paletizado 0.9

33.333333

33 pallets por contenedor

Paso 5:

Largo contenedor / Largo Pallet = 5.95 = 5

Ancho contenedor/ancho pallet= 2.04= 2

Total, de Pallets por contenedor= 10

N° Contenedores requeridos: 1

4.3. Diseño del rotulado y marcado

Toda caja deberá estar marcada y rotulada, datos que permiten identificar la carga. Las cajas de la mercancía serán marcadas con la siguiente información.

- Nombre del exportador
- Nombre del producto
- Nombre del cliente (importador), dirección y número de conocimiento de embarque.
- País de origen
- Número de orden y destino
- Señalética de manejo
- Marcas de precaución
- Dimensiones de caja y número de bulto
- Peso

4.4. Cadena de DFI de exportación

Los accesos más comunes para realizar intercambios comerciales son a través de vía marítima, aérea y terrestre.

España se caracteriza por contar con una adecuada infraestructura de plataformas logísticas en sus puertos y aeropuertos, estas con zonas delimitadas dentro de los mismos aeropuertos y puertos, donde trabajan los operadores logísticos, de transporte y distribución de mercancías, tanto para el tránsito local como internacional.

Vía Marítima: España cuenta con un excelente acceso al mar gracias a su posición geográfica y posee más de 53 puertos internacionales entre los cuales destacan Algeciras, Barcelona, Bilbao, Cádiz, Sevilla y Valencia.

5. PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL

5.1. Fijación de precios

Para determinar la fijación de precios y cotos se está utilizando el tipo de cambio a 3.27.

5.1.1. Costos y precio

Tabla 23 Depreciación y Amortización

Depreciación y amortización			
Detalle	Soles		Dolares
Depreciación de equipos	S/.	1,721.67	\$ 526.50
Amortización de los intangibles	S/.	290.30	\$ 88.78
Total	S/.	2,011.97	\$ 615.28

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 24 Gastos Administrativos

Gastos Administrativos						
Descripción	Valor mensual	Valor Anual	Valoren en Dolares			
Gerente General	S/.	1,000.00	S/.	13,080.00	\$	4,000.00
Asistente de logistica	S/.	850.00	S/.	11,118.00	\$	3,400.00
Asistente comercial	S/.	850.00	S/.	11,118.00	\$	3,400.00
Asistente de Administracion	S/.	850.00	S/.	11,118.00	\$	3,400.00
Contador (Externo)	S/.	200.00	S/.	2,400.00	\$	733.94
Utiles de oficina	S/.	90.00	S/.	270.00	\$	82.57
Total	S/.	3,840.00	S/.	49,104.00	\$	15,016.51

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 25 Gastos Indirectos

Gastos indirectos			
Descripción	Valor mensual	Valor Anual	Valoren en Dolares
Servicios basicos	S/. 100.00	S/. 1,200.00	\$ 366.97
Internet y Telefono	S/. 99.00	S/. 1,188.00	\$ 363.30
Alquiler de oficina	S/. 500.00	S/. 6,000.00	\$ 1,834.86
Total	S/. 699.00	S/. 8,388.00	\$ 2,565.14

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 26 Gastos de ventas

Gastos de ventas			
Descripción	Valor mensua	Valor Anual	Valoren en Dolares
Mantenimiento Pagina web	S/. 100.00	S/. 300.00	\$ 91.74
Google adwords	S/. 450.00	S/. 5,400.00	\$ 1,651.38
Merchandansing	S/. 500.00	S/. 1,000.00	\$ 305.81
Participacion en ferias	S/. 2,500.00	S/. 2,500.00	\$ 764.53
Total	S/. 3,550.00	S/. 9,200.00	\$ 2,813.46

Fuente: Elaboración propia

Tabla 27 Gastos de Mano de obra

Gastos de mano de obra			
Descripción	Valor mensual	Valor Anual	Valoren en Dolares
Operario	S/. 100.00	S/. 600.00	\$ 183.49
Total	S/. 100.00	S/. 600.00	\$ 183.49

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 28 Costo Fijo

Costo fijo (Expresado en dólares)	
Descripción	valor
Depreciacion	\$ 615.28
Gastos administrativos	\$ 15,016.51
Gastos Indirectos	\$ 2,565.14
Gasto de ventas	\$ 2,813.46
Gasto de mano de Obra	\$ 183.49
Total	\$ 21,193.87

Fuente: Elaboración propia.

En la Tabla 28 se detalla las variables del costo fijo, y en total obtenemos el monto de \$ 21,969.03.

- Costos variables

Tabla 29 Costo de producto tercerizado

Costo de producto tercerizado			
Producto	Costo Unitario	Cantidad	Costo por Embarque
Pulpa de guanábana (1kg)	\$ 0.92	1079	\$ 989.67
Sachets	\$ 0.02	10787	\$ 164.94
Empaques (17.5x7.3)	\$ 0.06	1079	\$ 65.98
Caja de carton corrugado	\$ 0.31	90	\$ 27.49
Transporte del producto	\$ 100.00	1	\$ 100.00
Embalaje y rotulado	\$ 5.00	3	\$ 15.00
Total por embarque			\$ 1,363.08
Total anual			\$ 8,178.47

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 30 Insumos y Suministros

Insumos y suministros					
Descripción	Precio	Cantidad	Valor mensual	Valor Anual	Valoren en Dolares
Cajas externas (45x35)	S/. 1.00	90	S/. 89.89	S/. 539.37	\$ 164.94
Palett	S/. 65.00	3	S/. 195.00	S/. 1,170.00	\$ 357.80
Total			S/. 284.89	S/. 1,709.37	\$ 522.74

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 31 Costos de DFI

Costos DFI		
Descripción	Costo Unitario	Costo por embarque
Certificado de origen	\$ 15.00	\$ 15.00
Emision de B/L	\$ 60.00	\$ 60.00
Asignacion de contenedo	\$ 212.59	\$ 212.59
Derecho de embarque	\$ 495.55	\$ 495.55
Transporte interno	\$ 246.00	\$ 246.00
Vistos buenos	\$ 256.75	\$ 256.75
Gastos operativos	\$ 60.00	\$ 60.00
Aforo físico	\$ 35.40	\$ 35.40
Carta de credito	\$ 75.25	\$ 75.25
Certificado fitosanitario	\$ 77.33	\$ 77.33
Total		\$ 1,533.87

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 32 Costo Variable

Costo Variable (Expresado en dólares)	
Descripción	valor
Costo de producto tercerizado	\$ 8,178.47
Insumos y sunistros	\$ 522.74
costo DFI	\$ 9,203.21
Total	\$ 17,904.41

Fuente: Elaboración propia

Tabla 33 Precio de Venta FOB

Valor FOB	
Descripcion	valor
CVU	\$ 2.77
CFU	\$ 3.27
Costo unitario	\$ 6.04
Margen de ganancia	\$ 1.21
Valor de venta	\$ 7.25
IGV	\$ -
Precio de venta FOB	\$ 7.25

Fuente: Elaboración propia

Finalmente, calculando todos los costos, y sumar el margen de ganancia obtenemos el precio FOB por unidad de \$ 7.39

5.1.2. Cotización internacional

La cotización incluirá todos los elementos necesarios y detallados pues se trata de poder contestar inmediatamente a los posibles clientes españoles. El formato presentado permitirá rápidamente modificar los datos según los requerimientos del cliente.

El registro a través de código facilita su localización para las modificaciones en el precio o en el texto según se desarrollen las negociaciones. La empresa tendrá archivados las proformas invoice junto con un pequeño resumen de la negociación con el proveedor, las notas sobre el motivo del cierre de compra o cancelación.

La proforma a presentar es la siguiente:

Tabla 34 Cotización internacional

PROFORMA INVOICE N° 000-01				
GREEN FRESH SAC				
San Martin de Porres - Av. Eduardo de Habich 610				
Telf. (511) - 5770802				
CLIENTE				
CONTACTO			TELÉFONO	
FECHA	01/05/2017	VALIDEZ	20 días	
TIPO DE SERVICIO	EXPORTACION	TRASP.	Marítimo	
ORIGEN	Lima, Perú	DESTINO		
PRODUCTO	Pulpa de aguaje congelada sellada al vacío	Partida:		
PESO ESTIMADO (Kg)				
INCOTERM	FOB Callao	Tiempo de entrega	30 días	
FORMA DE PAGO	Carta de crédito a la vista			
ITEM	DESCRIPTION	QUANTITY	UNIT PRICE	TOTAL, AMOUNT (USD)
1	Pulpa de aguaje congelada sellada al vacío fundas de 500 gr			
BANCO				

Fuente: Elaboración propia

5.2. Contrato compraventa internacional y sus documentos

El contrato establecido por la empresa contempla una amplia información:

- ✓ Los datos de la empresa
- ✓ Los datos del importador
- ✓ La especificación técnica del producto
- ✓ El límite de distribución
- ✓ Condiciones de venta, precio, forma de pago, plazos de entrega
- ✓ Incoterm, transporte y seguro
- ✓ Documentos de respaldo, penalidades, etc.
- ✓ Todo el documento deberá ser figurar tanto es español como en inglés.

5.3. Elección y aplicación del incoterm

Se determinó que el INCOTERM a usar será FOB (Free on Board) puesto que España tiene mayores opciones para la elección del transporte internacional del seguro.

De esta manera Green Fresh SAC se comprometerá a entregar la mercancía al bordo del buque en el embarque convenido - Callao, efectuando el despacho de exportación de la mercancía. Del mismo modo el comprador reservará el buque corriendo con los gastos y asumirá los riesgos del transporte internacional.

5.4. Determinación del medio de pago y cobro

El uso de un medio de pago en el desarrollo de las operaciones comerciales internacionales es importante, para los exportadores como importadores una constante inquietud en obtener un equilibrio entre la seguridad del cobro de la mercancía exportada y la adecuada recepción por parte del importador y los costos que implica la operación de cobranza internacional.

Teniendo en cuenta que la elección del medio de pago depende de factores como:

- Tamaño y frecuencia de las operaciones y negociaciones
- Las normas legales existentes del país importador
- Los Incoterms
- El conocimiento y confianza entre el comprador y el vendedor
- Los antecedentes comerciales y financieros del importador (solidez económica-financiera, y a su confiabilidad y reputación internacional). El exportador podrá recabar este tipo de información a través del banco, ya que estos manejan un sistema de inteligencia comercial y financiera a nivel local e internacional.
- El entorno económico del país importador, el exportador debe tener una visión general sobre el panorama económico-político del país importador.
- El costo bancario que implica la utilización de determinadas formas y medios de pago internacionales, en el cual el exportador debería comparar la utilización de determinado banco en función a costos, clasificación bancaria, y, finalmente, por disponibilidad y acceso de servicios y productos vinculados a medios de pago internacionales.

La empresa Green Fresh SAC aplicara el pago mediante una **carta de crédito** irrevocable, confirmada y a la vista.

Créditos Documentarios

Es el medio de pago en el cual el banco emisor actuando en solicitud del importador se compromete a pagar o aceptar las letras de cambio giradas por el beneficiario contra la presentación de documentos exigidos, estrictamente de acuerdo a los términos o condiciones del crédito.

La carta de crédito es el medio de pago más seguro. Se debería utilizar cuando no hay confianza entre comprador y vendedor.

Los bancos se responsabilizan por el pago, siempre y cuando se cumplan con los términos y condiciones de la Carta de Crédito.

5.5. Elección del régimen de exportación

Por la naturaleza del negocio y la actividad comercializadora de la empresa nos acogemos al régimen de exportación definitiva. El trámite de las exportaciones será de modo regular por agencia aduanera, ya que el monto de nuestras exportaciones sobrepasa los 5000 dólares. A continuación, se resume el procedimiento operativo en seis puntos.

5.6. Gestión aduanera del comercio internacional

Según SUNAT define cada modalidad de exportación para los distintos fines empresariales, tal exportación para transformación y retorno, exportación definitiva para el consumo, exportación temporal para retorno, etc. (SUNAT, 2017)

En resumen, el proceso operativo de la exportación definitiva es la siguiente:

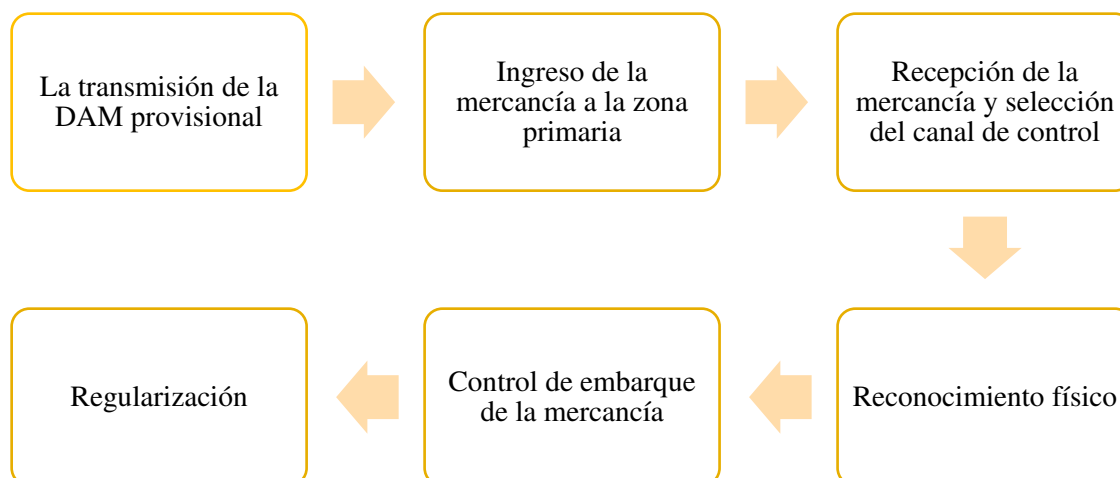


Figura 8 Proceso operativo de la exportación

Fuente: SUNAT. Elaboración propia.

1. La transmisión de la DAM provisional: el despachador de aduanas de manera electrónica trasmite a la SIGAD los datos provisionales (DAM 40)
2. Ingreso de la mercancía a la zona primaria: la mercancía es ingresada al depósito temporal con el número de reserva.
3. Recepción de la mercancía y selección del canal de control: cuando se concluye la recepción de la mercancía se realiza un registro electrónico de la fecha y hora de ingreso. Con la información validada por la SIGAD se le asigna canal rojo o naranja.
4. Reconocimiento físico; el despachador debe presentar las autorizaciones especiales y documentos cuando se esté revisando la mercancía.
5. Control de embarque de la mercancía: los depósitos temporales son responsables del traslado y entrega de la mercancía al transportista; de tal forma que este verifica y anota la DAM la cantidad de bultos, peso bruto, total, fecha y hora culminando su sello y firma. (Plazo de 30 días después de la numeración de la DAM)
6. Regularización: se presenta los documentos a la administración aduanera. (30 días al término del embarque).

5.7. Gestión de las operaciones de exportación: Flujograma

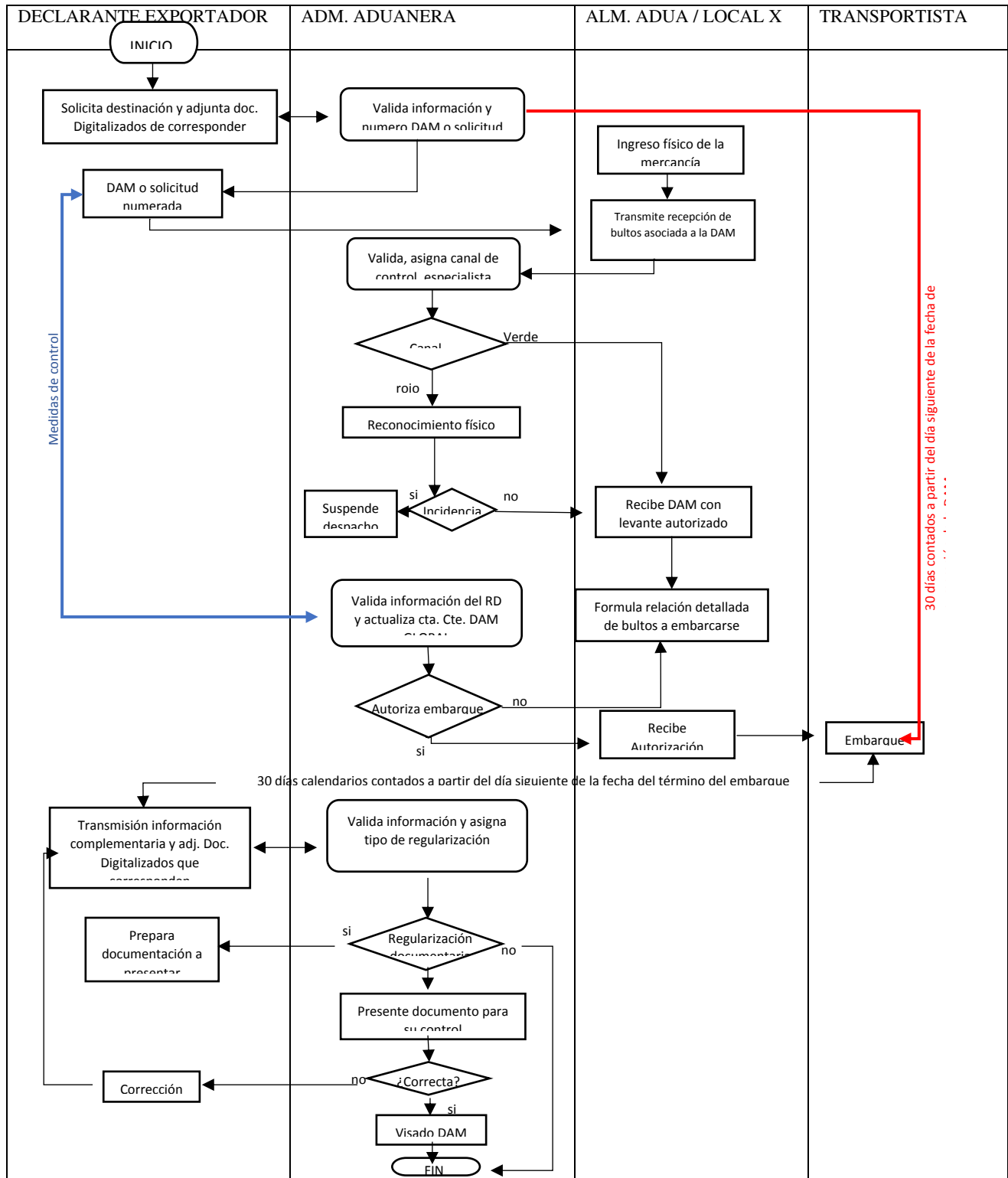


Figura 9 Flujograma de Exportaciones

Fuente: SUNAT. Elaboración propia

6. PLAN ECONÓMICO FINANCIERO

6.1. Inversión Fija

- La inversión fija se divide en activos tangible e intangibles, los cuales se describirán a continuación:

6.1.1. Inversión Tangible

Tabla 35 Inversión tangible

Inversion Tangible				
Inversión en Equipos				
Descripción	Unidad	Cantidad	Precio Unitario	Total
Escritorio	Unidad	4	S/. 450.00	S/. 1,800.00
Silla ergonomica	Unidad	4	S/. 150.00	S/. 600.00
Mueble archivador	Unidad	1	S/. 180.00	S/. 180.00
Computadoras	Unidad	4	S/. 1,800.00	S/. 7,200.00
Impresora multifuncional	Unidad	1	S/. 550.00	S/. 550.00
Total				S/. 10,330.00

Fuente: Elaboración propia.

6.1.2. Inversión Intangible

Tabla 36 Inversión Intangible

Inversión Intangible	
Descripción	Total
Trámites notariales	S/. 200.00
Elaboración de Minuta de constitución	S/. 200.00
Elevación de la escritura publica	S/. 150.00
Licencia de funcionamiento	S/. 66.50
Busqueda e inscripción de la marca en Indecopi	S/. 535.00
creacion de pagina web	S/. 300.00
Total	1,451.50

Fuente: Elaboración propia

6.2. Capital de Trabajo

El capital de trabajo está compuesto por todos aquellos gastos y costos necesarios para ejecutar el presente plan de negocios y realizar el primer embarque de manera satisfactoria, los cuales se muestran en las siguientes tablas de manera detallada:

Tabla 37 Gastos Indirectos

Gastos indirectos	
Descripción	Valor mensual
Servicios basicos	S/. 100.00
Internet y Telefono	S/. 99.00
Alquiler de oficina	S/. 500.00
Total	S/. 699.00

Fuente: Elaboración propia

Tabla 38 Gastos Administrativos

Descripción	Valor mensual
Gerente General	S/. 1,000.00
Asistente de logistica	S/. 850.00
Asistente comercial	S/. 850.00
Asistente de Administracion	S/. 850.00
Contador (Externo)	S/. 200.00
Utiles de oficina	S/. 90.00
Total	S/. 3,840.00

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 39 Gastos de ventas

Gastos de ventas	
Descripción	Valor mensual
Mantenimiento Pagina web	S/. 100.00
Google adwords	S/. 450.00
Merchandansing	S/. 500.00
Participacion en ferias	S/. 2,500.00
Total	S/. 3,550.00

Fuente: Elaboración propia

Tabla 40 Insumos y suministros

Insumos y suministros		
Descripción	Precio	Valor mensual
Cajas externas (45x35)	S/. 1.00	S/. 89.89
Palett	S/. 65.00	S/. 195.00
Total		S/. 284.89

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 41 Gastos de mano de obra

Gastos de mano de obra	
Descripción	Valor mensual
Operario	S/. 100.00
Total	S/. 100.00

Fuente: Elaboración propia

Tabla 42 Costos DFI

Costos DFI			
Descripción	Costo Unitario	Costo por embarque	Costo en soles
Certificado de origen	\$ 15.00	\$ 15.00	S/. 49.05
Emision de B/L	\$ 60.00	\$ 60.00	S/. 695.17
Asignacion de contenedor	\$ 212.59	\$ 212.59	S/. 1,620.45
Derecho de embarque	\$ 495.55	\$ 495.55	S/. 804.42
Transporte interno	\$ 246.00	\$ 246.00	S/. 839.57
Vistos buenos	\$ 256.75	\$ 256.75	S/. 196.20
Gastos operativos	\$ 60.00	\$ 60.00	S/. 115.76
Aforo físico	\$ 35.40	\$ 35.40	S/. 252.87
Carta de credito	\$ 75.25	\$ 75.25	S/. 246.06
Certificado fitosanitario	\$ 77.33	\$ 77.33	S/. 4,573.49
Total		\$ 1,533.87	S/. 4,573.49

Fuente: Elaboración propia

Tabla 43 Capital de Trabajo

Capital de Trabajo	
Descripción	Total
Insumos y suministros	S/. 284.89
Costos de la DFI	S/. 4,573.49
Mano de obra	S/. 100.00
Gastos de ventas	S/. 3,550.00
Gasto indirectos	S/. 699.00
Gastos de administrativos	S/. 3,840.00
Total capital de trabajo	S/. 13,047.38

Fuente: Elaboración propia

6.3. Inversión Total

En el presente plan de negocios se tomará en cuenta la inversión tangible, intangible y el capital de trabajo para determinar la inversión total que asciende a S/. 24,929.88

Tabla 44 Inversión Total

Total Inversiones	
Descripción	Total
Inversión fija	S/. 10,330.00
Inversión intangible	S/. 1,451.50
Capital de trabajo	S/. 13,047.38
Total inversión	S/. 24,828.88

Fuente: Elaboración propia

6.4. Estructura de la inversión y del financiamiento

El financiamiento de este proyecto de inversión estará comprendido por dos socios, el primero y socio mayorista aportará S/.19943.11 que corresponde al 80% de la inversión total, mientras que el segundo miembro aportará S/.4985.78 que conforma el 20% de la inversión total de este proyecto de inversión.

Tabla 45 Inversionistas y aportaciones

Nombre del Socio	Aporte en S/.	Acciones nominativas	Participación %
Renato Alfaro Rodriguez	S/. 19,943.11	19943	80%
Silvia rodriguez castro	S/. 4,985.78	4986	20%
Total de aportes	S/. 24,928.88	24928.88	100%

Fuente: Elaboración propia

La estructura del financiamiento no comprenderá un apalancamiento financiero por lo tanto el enfoque es el siguiente:

Tabla 46: Estructura de financiamiento

Estructura del financiamiento				
Inversión	Aporte Propio	Préstamo	Total	Porcentaje
Inversión fija	S/. 10,330.00	S/. -	S/. 10,330.00	41.44%
Inversión intangible	S/. 1,451.50	S/. -	S/. 1,451.50	5.82%
Capital de trabajo	S/. 13,147.38	S/. -	S/. 13,147.38	52.74%
Total	S/. 24,928.88	S/. -	S/. 24,928.88	100.00%
Porcentaje	100.00%	0.00%	100.00%	

Fuente: Elaboración propia

Fuentes financieras y condiciones de crédito

Al no requerir un financiamiento otorgado por una entidad financiera, la empresa tomara el escenario en el que existe un servicio de la deuda o préstamo de S/10000.

Tabla 47 Estructura del financiamiento

Estructura del financiamiento				
Inversión	Aporte Propio	Préstamo	Total	Porcentaje
Inversión fija	S/. 10,330.00	S/. -	S/. 10,330.00	41.44%
Inversión intangible	S/. 1,451.50	S/. -	S/. 1,451.50	5.82%
Capital de trabajo	S/. 3,147.38	S/. 10,000.00	S/. 13,147.38	52.74%
Total	S/. 14,928.88	S/. 10,000.00	S/. 24,928.88	100.00%
Porcentaje	59.89%	40.11%	100.00%	

Fuente: Elaboración propia

Luego de analizar distintas tasas de descuento en diferentes entidades financieras, se decidió, que en el caso en el que la empresa se financie S/.10000 de capital de trabajo será con un préstamo del Banco Ban Bif, teniendo en cuenta las siguientes condiciones:

Tabla 48 Financiamiento Ban Bif

Préstamo (P)	10,000.00
Cuotas (n)	18
Tipo de moneda	PEN
Tasa efectiva anual	25.00%
Interés mensual (i)	1.88%
Seguro de desgravamen	0.05%
ITF	0.15%
Meses de gracia	2
Entidad Financiera	Ban Bif
Cargo (Periodo de gracia)	S/. 375.39
Valor de conversión	S/. 10,375.39
Seguro de desgravamen	S/. 95.25
Comisión	S/. 250.00
Monto a financiar	S/. 10,720.63
Cuota del prestamo	S/. 707.37
ITF	S/. 1.06
Cuota a pagar	S/. 708.44

Fuente: Elaboración propia

6.5. Presupuesto de costos

Tabla 49: Presupuesto de costos

Presupuesto de Costos					
Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos fijos					
Depreciación	S/. 2,011.97	S/. 2,011.97	S/. 2,011.97	S/. 2,011.97	S/. 2,011.97
Gastos Administrativos	S/. 49,104.00	S/. 49,987.87	S/. 50,887.65	S/. 51,803.63	S/. 52,736.10
Gastos de Mano de obra	S/. 600.00	S/. 610.80	S/. 621.79	S/. 632.99	S/. 644.38
Gastos de Ventas	S/. 9,200.00	S/. 9,365.60	S/. 9,534.18	S/. 9,705.80	S/. 9,880.50
Gastos indirectos	S/. 8,388.00	S/. 8,538.98	S/. 8,692.69	S/. 8,849.15	S/. 9,008.44
Total costos fijos	S/. 69,303.97	S/. 70,515.22	S/. 71,748.28	S/. 73,003.53	S/. 74,281.38
Costos variables					
Costos de producto tercerizado	S/. 26,743.59	S/. 27,224.97	S/. 27,715.02	S/. 28,213.89	S/. 28,721.74
Insumos y suministros	S/. 1,709.37	S/. 1,740.14	S/. 1,771.46	S/. 1,803.34	S/. 1,835.81
Costos de la DFI	S/. 30,094.48	S/. 30,636.18	S/. 31,187.63	S/. 31,749.01	S/. 32,320.49
Total costos variables	S/. 58,547.44	S/. 59,601.29	S/. 60,674.11	S/. 61,766.25	S/. 62,878.04
Costo Total	S/. 127,851.40	S/. 130,116.51	S/. 132,422.39	S/. 134,769.78	S/. 137,159.42

Fuente: Elaboración propia

6.6. Punto de equilibrio

Tabla 50 Punto de Equilibrio

Costo variable total	S/. 58,547.44
Costo Fijo total	S/. 69,303.97
Cantidad	6472
CVU	S/. 9.05
CFU	S/. 10.71
COSTO TOTAL UNITARIO	S/. 19.75
MARGEN DE GANANCIA	20%
VALOR DE VENTA	S/. 23.70
IGV	S/. -
PRECIO DE VENTA FCA	S/. 23.70
PUNTO DE EQUILIBRIO (EN CANTIDAD)	2,915
PE (EN DINERO)	S/. 69,089.55

Fuente: Elaboración propia

A continuación, se calcula el punto de equilibrio para el producto.

Dónde:

Q = Cantidad en unidades

Pv = Precio de venta por unidad

Cvu = Costo variable por unidad

CF = Costo fijo total

Producción mínima en unidades: $Q = CF / Pv - Cvu$

Para cubrir los costos entonces:

- ✓ Productos en un año: 6472
- ✓ Costos Fijos: S/. 69,303.97
- ✓ Precio: S/. 23,70 por unidad
- ✓ Costo Variable unitario = S/. 9.05

- ✓ Desarrollando

$$\frac{69,303.97}{23,70 - 9.05} = 2,915 \text{ unidades}$$

La cantidad mínima que se debe comercializar en donde los ingresos son iguales a los egresos es unidades anuales para no ganar ni perder, considerando ello la venta adicional de una unidad generará ganancia para la empresa.

6.7. Tributación de la exportación

La exportación de mercancía no está afecta al pago de ningún tributo. (SUNAT, 2017)

6.8. Presupuesto de ingresos

El presupuesto de ingresos se realizará considerando el precio de venta y la cantidad de la demanda y se proyectará el precio teniendo en cuenta el incremento por inflación y la

devaluación obteniendo un factor de ajuste del 1.80%, mientras que la cantidad demandada se proyectará con la técnica de mínimos cuadrados.

- Precio

Tabla 51 Precio Anual en soles

Precio					
Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Pulpa de guanábana porcionado (1kg)	S/. 23.70	S/. 24.13	S/. 24.56	S/. 25.01	S/. 25.46

Fuente: Elaboración propia

- Cantidad demandada

Tabla 52 Cantidad Demandada Anual

Cantidad					
Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Pulpa de guanábana porcionado (1kg)	6,472	6,537	6,603	6,669	6,735
Total Unidades	6,472	6,537	6,603	6,669	6,735

Fuente: Elaboración propia

- Ingresos

Tabla 53 Ingresos por Giro de Negocio

Ingresos por Giro de Negocio					
Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Pulpa de guanábana porcionado (1kg)	S/. 153,421.68	S/. 157,745.11	S/. 162,190.36	S/. 166,760.89	S/. 171,460.21
Total ventas	S/. 153,421.68	S/. 157,745.11	S/. 162,190.36	S/. 166,760.89	S/. 171,460.21

Fuente: Elaboración propia

6.9. Presupuesto de egresos

Tabla 54 Presupuesto de Egresos

Presupuesto de Egresos					
Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gasto de insumos y suministros	S/. 1,709.37	S/. 1,740.14	S/. 1,771.46	S/. 1,803.34	S/. 1,835.81
Gastos de venta	S/. 9,200.00	S/. 9,365.60	S/. 9,534.18	S/. 9,705.80	S/. 9,880.50
Gastos administrativos	S/. 49,104.00	S/. 49,987.87	S/. 50,887.65	S/. 51,803.63	S/. 52,736.10
Gastos de mano de obra	S/. 600.00	S/. 610.80	S/. 621.79	S/. 632.99	S/. 644.38
Costos directos	S/. 56,838.07	S/. 57,861.15	S/. 58,902.65	S/. 59,962.90	S/. 61,042.23
Gastos indirectos	S/. 8,388.00	S/. 8,538.98	S/. 8,692.69	S/. 8,849.15	S/. 9,008.44
Depreciacion	S/. 2,011.97	S/. 2,011.97	S/. 2,011.97	S/. 2,011.97	S/. 2,011.97
Total	S/. 127,851.40	S/. 130,116.51	S/. 132,422.39	S/. 134,769.78	S/. 137,159.42

Fuente: Elaboración propia.

6.10. Flujo de caja proyectado

Tabla 55 Flujo de caja Económico

Flujo de Caja Económico						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos						
Ingresos por ventas	S/. -	S/. 153,421.68	S/. 157,745.11	S/. 162,190.36	S/. 166,760.89	S/. 171,460.21
Total ingresos	S/. -	S/. 153,421.68	S/. 157,745.11	S/. 162,190.36	S/. 166,760.89	S/. 171,460.21
Egresos						
Insumos y suministros	S/. -	S/. 1,709.37	S/. 1,740.14	S/. 1,771.46	S/. 1,803.34	S/. 1,835.81
Mano de obra	S/. -	S/. 600.00	S/. 610.80	S/. 621.79	S/. 632.99	S/. 644.38
Costos directos	S/. -	S/. 56,838.07	S/. 57,861.15	S/. 58,902.65	S/. 59,962.90	S/. 61,042.23
Costos indirectos de producción	S/. -	S/. 8,388.00	S/. 8,538.98	S/. 8,692.69	S/. 8,849.15	S/. 9,008.44
Gastos de venta	S/. -	S/. 9,200.00	S/. 9,365.60	S/. 9,534.18	S/. 9,705.80	S/. 9,880.50
Gastos administrativos	S/. -	S/. 49,104.00	S/. 49,987.87	S/. 50,887.65	S/. 51,803.63	S/. 52,736.10
Depreciacion	S/. -	S/. 2,011.97	S/. 2,011.97	S/. 2,011.97	S/. 2,011.97	S/. 2,011.97
Total egresos	S/. -	S/. 127,851.40	S/. 130,116.51	S/. 132,422.39	S/. 134,769.78	S/. 137,159.42
Utilidad antes de impuestos	S/. -	S/. 25,570.28	S/. 27,628.59	S/. 29,767.97	S/. 31,991.11	S/. 34,300.79
Impuestos	S/. -	S/. 2,557.03	S/. 2,762.86	S/. 2,976.80	S/. 3,199.11	S/. 3,602.25
Utilidad Neta	S/. -	S/. 23,013.25	S/. 24,865.73	S/. 26,791.17	S/. 28,792.00	S/. 30,698.54
Depreciacion	S/. -	S/. 2,011.97	S/. 2,011.97	S/. 2,011.97	S/. 2,011.97	S/. 2,011.97
Flujo Operativo	S/. -	S/. 25,025.22	S/. 26,877.70	S/. 28,803.14	S/. 30,803.96	S/. 32,710.51
Capital						
Inversión activo fijo e intangible	S/. -11,781.50	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -
Valor residual	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. 1,721.67
Capital de trabajo	S/. -13,047.38	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -
Recuperación de capital de trabajo	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. 13,047.38
Flujo de capital	S/. -24,828.88	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. 14,769.05
Flujo de caja económico	S/. -24,928.88	S/. 25,025.22	S/. 26,877.70	S/. 28,803.14	S/. 30,803.96	S/. 47,479.56

Fuente: Elaboración propia.

6.11. Estado de ganancias y perdidas

Tabla 56 Estado de Ganancias y Perdidas

Estado de Ganancias y Perdidas					
Periodo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos	S/. 153,421.68	S/. 157,745.11	S/. 162,190.36	S/. 166,760.89	S/. 173,181.88
Costos	S/. 67,535.44	S/. 67,010.94	S/. 68,217.13	S/. 69,445.04	S/. 70,695.05
Depreciación y amortización	S/. 2,011.97	S/. 2,011.97	S/. 2,011.97	S/. 2,011.97	S/. 2,011.97
Utilidad bruta	S/. 83,874.28	S/. 88,722.20	S/. 91,961.26	S/. 95,303.88	S/. 100,474.86
Gastos administrativos	S/. 49,104.00	S/. 49,987.87	S/. 50,887.65	S/. 51,803.63	S/. 52,736.10
Gastos de venta	S/. 9,200.00	S/. 9,365.60	S/. 9,534.18	S/. 9,705.80	S/. 9,880.50
Utilidad operativa	S/. 25,570.28	S/. 29,368.73	S/. 31,539.43	S/. 33,794.45	S/. 37,858.26
Otros ingresos	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. 1,721.67
Utilidad antes de int. e imp.	S/. 25,570.28	S/. 29,368.73	S/. 31,539.43	S/. 33,794.45	S/. 39,579.93
Impuestos	S/. 2,557.03	S/. 2,936.87	S/. 3,153.94	S/. 3,379.45	S/. 3,957.99
Utilidad neta	S/. 23,013.25	S/. 26,431.86	S/. 28,385.48	S/. 30,415.01	S/. 35,621.93

Fuente: Elaboración propia.

6.12. Balance General

Tabla 57 Balance General (Expresado en Soles)

Balance General (En soles)			
Activo		Pasivo	
Caja y bancos	S/. 13,047.38	Préstamos Bancarios	S/. 10,000.00
Inmuebles	S/. -	Total Pasivo	S/. 10,000.00
		Patrimonio	
Maquinaria y equipo	S/. 10,330.00	Capital	S/. 14,828.88
Activos intangibles	S/. 1,451.50	Total Patrimonio	S/. 14,828.88
Total activo	S/. 24,828.88	Total pasivo y patrimonio	S/. 24,828.88

Fuente: Elaboración propia

6.13. Evaluación de la inversión

6.13.1. Evaluación Económica

La evaluación económica es fundamental en el presente plan de negocios porque ayudara a determinar si el proyecto es o no rentable, por lo tanto, luego de realizar el flujo de caja económico se puede apreciar los resultados de este análisis en la siguiente tabla:

Tabla 58 Evaluación Económica

Evaluación Económica			
VAN económico (Valor actual neto)	S/.		72,872.70
Tasa de descuento			16.72%
TIR económico (Tasa interna de retorno)			105.31%
B/C (Beneficio costo)	US\$ 518,250.94	=	1.22
	US\$ 424,268.67		
PRI (Periodo de recuperación de la inversión)	-S/. 24,928.88	=	-1.16
	S/. 21,440.75		

Fuente: Elaboración propia

- El VAN económico es de S/. 72,872.70. Empleando un COK de 16.72%. y al ser mayor a cero soles se tiene como resultado un proyecto de inversión rentable
- Mientras que la TIR económica es de 105.31% y al ser mayor a cero se infiere que el proyecto tiene una rentabilidad muy alta.
- El indicador de rentabilidad de beneficio/costo muestra que se gana S/.1.22 por cada sol que los inversionistas colocaron en este proyecto de inversión.
- El PRI es un indicador financiero que señala en cuanto tiempo se recuperar la inversión y al ser igual a -1.16 demuestra que la inversión se recuperara en menos de un año de operaciones.

6.13.2. Evaluación Financiera

A pesar de que la empresa no está financiando su inversión mediante apalancamiento financiero, se evaluara el escenario en el caso que la empresa solicite un préstamo, por

lo tanto, en la siguiente tabla se muestra el flujo de caja financiero de acuerdo a las condiciones y términos que se mencionaron en el apartado anterior:

Tabla 59 Flujo de Caja Financiero

Flujo de Caja Financiero						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos						
Ingresos por ventas	S/. -	S/. 153,421.68	S/. 157,745.11	S/. 162,190.36	S/. 166,760.89	S/. 171,460.21
Total ingresos	S/. -	S/. 153,421.68	S/. 157,745.11	S/. 162,190.36	S/. 166,760.89	S/. 171,460.21
Egresos						
Insumos y Costos de la DFI	S/. -	S/. 1,709.37	S/. 1,740.14	S/. 1,771.46	S/. 1,803.34	S/. 1,835.81
Mano de obra	S/. -	S/. 600.00	S/. 610.80	S/. 621.79	S/. 632.99	S/. 644.38
Costos directos	S/. -	S/. 56,838.07	S/. 57,861.15	S/. 58,902.65	S/. 59,962.90	S/. 61,042.23
Costos indirectos de producción	S/. -	S/. 8,388.00	S/. 8,538.98	S/. 8,692.69	S/. 8,849.15	S/. 9,008.44
Gastos de venta	S/. -	S/. 9,200.00	S/. 9,365.60	S/. 9,534.18	S/. 9,705.80	S/. 9,880.50
Gastos administrativos	S/. -	S/. 49,104.00	S/. 49,987.87	S/. 50,887.65	S/. 51,803.63	S/. 52,736.10
Depreciación y amortización	S/. -	S/. 2,011.97	S/. 2,011.97	S/. 2,011.97	S/. 2,011.97	S/. 2,011.97
Total egresos	S/. -	S/. 127,851.40	S/. 130,116.51	S/. 132,422.39	S/. 134,769.78	S/. 137,159.42
Utilidad antes de impuestos	S/. -	S/. 25,570.28	S/. 27,628.59	S/. 29,767.97	S/. 31,991.11	S/. 34,300.79
Impuestos	S/. -	S/. 2,557.03	S/. 2,762.86	S/. 2,976.80	S/. 3,199.11	S/. 3,602.25
Utilidad Neta	S/. -	S/. 23,013.25	S/. 24,865.73	S/. 26,791.17	S/. 28,792.00	S/. 30,698.54
Depreciación y amortización	S/. -	S/. 2,011.97	S/. 2,011.97	S/. 2,011.97	S/. 2,011.97	S/. 2,011.97
Flujo Operativo	S/. -	S/. 25,025.22	S/. 26,877.70	S/. 28,803.14	S/. 30,803.96	S/. 32,710.51
Capital						
Inversión activo fijo e intangible	S/. -11,781.50	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -
Valor residual	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. 1,721.67
Capital de trabajo	S/. -13,047.38	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -
Recuperación de capital de trabajo	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. 13,047.38
Flujo de capital	S/. -24,828.88	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. 14,769.05
Flujo de caja económico	S/. -24,828.88	S/. 25,025.22	S/. 26,877.70	S/. 28,803.14	S/. 30,803.96	S/. 47,479.56
Prestamo	S/. 10,000.00	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -
Amortización de prestamo	S/. -	S/. 5,333.70	S/. 5,041.69	S/. 3,899.96	S/. -	S/. -
Gastos financieros (interés)	S/. -	S/. 1,754.50	S/. 619.83	S/. -	S/. -	S/. -
Efecto tributario del interés	S/. -	S/. 4,938.61	S/. 5,463.74	S/. 5,953.59	S/. 6,398.22	S/. 7,204.49
Total servicio a la deuda	S/. 10,000.00	S/. 12,026.80	S/. 11,125.25	S/. 9,853.56	S/. 6,398.22	S/. 7,204.49
Flujo de caja financiero	S/. -14,828.88	S/. 37,052.02	S/. 38,002.95	S/. 38,656.69	S/. 37,202.18	S/. 54,684.05

Fuente: Elaboración propia

Luego de realizar el Flujo de caja financiero, en la siguiente tabla podemos apreciar la evaluación financiera:

Tabla 60 Evaluación Financiera

Evaluación Financiera	
VAN financiero (Valor actual neto)	S/. 107,415.62
Tasa de descuento	19.05%
TIR financiero (Tasa interna de retorno)	251.90%

Fuente: Elaboración propia

El VAN financiero asciende a S/. 107,415,624 mientras que la TIR financiera es de 251.9% esto quiere decir que el proyecto es rentable y el servicio de la deuda hace que la TIR financiera sea mucho mayor a la económica.

6.13.3. Evaluación Social

Mejora el estilo de vida generando bienestar a la salud, por las propiedades terapéuticas, anticancerígenas, diuréticas, a nuestros consumidores en Madrid-España. Representando también un ahorro de tiempo y esfuerzo al ser un producto práctico y fácil de utilizar.

6.13.4. Impacto Ambiental

Debido a que el presente plan de negocios tercerizará el proceso productivo, no se evaluará el impacto ambiental, sin embargo, si se llevara a cabo el manejo adecuado de desperdicios sólidos dentro del local de la empresa, se buscará inculcar una cultura de reciclaje.

6.14. Evaluación de costo de oportunidad de capital de trabajo

Tabla 61 COK

Kproy - COK	Costo de capital propio	16.72%
Rf	Tasa libre de riesgo	2.67%
β	Beta del sector	1.86
Rm – Rf	Prima por riesgo de mercado	7.30%
RP	Prima por riesgo país	0.47%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 62 CPPK

CPPK	Costo Promedio Ponderado de Capital	19.04%
D	Deuda	S/. 10,000.00
E	Capital propio	S/. 14,928.88
Kd	Costo de la deuda	25.00%
Tx	Imposición fiscal	10.00%
Kproy	Costo del Capital propio	16.72%

Fuente: Elaboración propia

6.15. Cuadro de riesgo de tipo de cambio

Tabla 63 Riesgo de Tipo Cambiario

Escenario	T/C	VANE	TIRE	VANF	TIRF
Escenario pesimista	US\$ 2.90	S/. 126,998.06	132%	S/. 139,605.49	242%
Escenario moderado	US\$ 3.27	S/. 127,750.34	139%	S/. 144,304.02	248%
Escenario optimista	US\$ 3.55	S/. 131,577.42	142%	S/. 147,859.67	253%

Fuente: Elaboración propia.

7. Conclusiones y recomendaciones

Conclusiones

Del plan de negocio de Exportación de pulpa de Guanábana congelada para el mercado de Madrid podemos concluir la oportunidad que ofrece al exportar un producto de calidad y con valor agregado que necesita y prefiere nuestro cliente final.

En la actualidad, la tendencia por el consumo de productos naturales y frescos crece a un ritmo acelerado, la preferencia informada de los consumidores va por el lado del bienestar y salud y un producto de calidad que satisfaga sus necesidades.

La tercerización del proceso productivo permite a la empresa enfocar su atención en la comercialización internacional y, a su vez, también en la elaboración de estrategias que tengan como objetivo satisfacer al consumidor de una forma eficaz y eficiente, esto permitirá obtener un mayor margen de rentabilidad.

Recomendaciones

Recomendamos un análisis de la ejecución del plan al final de la vida útil del mismo, con la intención de evaluar la posibilidad de reinversión y ampliación de la gama de productos; pulpas congeladas de otras frutas para el bienestar de la salud.

Recomendamos a medida que la empresa crezca se implementen nuevos departamentos que respondan a las nuevas exigencias administrativas y/u operacionales en beneficio de nuestros intereses compartidos.

Se recomienda nuevos estudios de mercado con el fin de acceder a un mayor número de consumidores, nichos de mercado y asegurar el desarrollo sostenible de la empresa.

Implementar nuevos programas por parte del gobierno que impulsen las exportaciones de productos con valor agregado y así incrementar precios, calidad e innovación.

8. Referencias

- HANALEI. (2017). *HANALEI S.A.C.* Obtenido de <http://www.hanaleisac.com/nosotros.html>
- INDECOPI. (2017). *REGISTRO DE MARCA Y OTROS SIGNOS*. Obtenido de <https://www.indecopi.gob.pe/web/signos-distintivos/registro-de-marca-y-otros-signos>
- INE. (2017). *Instituto Nacional de Estadística de España*. Obtenido de <http://www.ine.es/>
- MINISTERIO DE TRABAJO Y PROMOCIÓN DEL EMPLEO. (2017). *REMYPE*. Obtenido de <http://www.trabajo.gob.pe/portalinclusivo/mostrarContenido.php?id=831&tip=541>
- MUNICIPALIDAD DE SAN MARTIN DE PORRES. (2017). *LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO*. Obtenido de <http://www.mdsmp.gob.pe/gestion.php?sec=16&id=173&gid=44&anio=0>
- PROCOMER. (2017). *LEGISCOMEX*. Obtenido de <http://www.legiscomex.com/BancoConocimiento/T/tendencias-consumo-alimentos-espana-may-19-17-16not/tendencias-consumo-alimentos-espana-may-19-17-16not.asp?CodSubseccion=353&Codseccion=236&numArticulo=70059>
- SIICEX. (2017). *GUANABANA*. Obtenido de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/fichaproducto/guanabana1.pdf>
- SUNAT. (2017). *CLASIFICACION INDUSTRIAL INTERNACIONAL UNIFORME*. Obtenido de <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/personas-menu/ruc-personas/inscripcion-al-ruc-personas/6745-03-tablas-anexas-ruc-personas>
- SUNAT. (2017). *INFORMACION CLAVE SOL*. Obtenido de <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/sistema-sol-sunat-operaciones-en-linea-empresas>
- SUNAT. (2017). *ORIENTACIÓN ADUANERA*. Obtenido de <http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/exportacion/>
- SUNAT. (2017). *Pagos y Garantías: Tributación Aduanera*. Obtenido de <http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/pagosgarantias/>
- TRADE MAP. (2017). *Estadísticas del comercio para el Desarrollo Internacional de las Empresas*. Obtenido de <http://www.trademap.org/Index.aspx>

9. Anexos

Anexo 1

MINUTA DE CONSTITUCION

SEÑOR NOTARIO

SÍRVASE EXTENDER EN SU REGISTRO DE ESCRITURAS PÚBLICAS UNA CONSTITUCIÓN DE SOCIEDAD ANONIMA CERRADA, SIN MINUTA, DE CONFORMIDAD CON EL ARTICULO 58 LITERAL I) DEL D. LEG. N.º 1049, DECRETO LEGISLATIVO DEL NOTARIADO, CONCORDADO CON EL DECRETO SUPREMO N.º 007-2008-TR – TUO DE LA LEY DE PROMOCION DE LA COMPETITIVIDAD, FORMALIZACION Y DESARROLLO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA Y DEL ACCESO AL EMPLEO DECENTE, LEY MYPE, QUE OTORGAN: **JONATHANS RENATO FRANCESCO ALFARO RODRIGUEZ** DE NACIONALIDAD PERUANA, PROFESION ADMINISTRADOR CON DNI 46885271, ESTADO CIVIL CASADA; **SILVIA RODRIGUEZ CASTRO** DE NACIONALIDAD PERUANO, PROFESION EMPRESARIO CON DNI 08763366, ESTADO CIVIL CASADA, SEÑALANDO DOMICILIO COMUN PARA EFECTOS DE ESTE INSTRUMENTO EN: AV. EUARDO DE HABICH 610 URB. INGIENERIA DISTRITO DE SAN MARTIN DE PORRES, PROVINCIA DE LIMA, DEPARTAMENTO DE LIMA.
EN LOS TERMINOS SIGUIENTES:

PRIMERO. - POR EL PRESENTE PACTO SOCIAL, LOS OTORGANTES MANIFIESTAN SU LIBRE VOLUNTAD DE CONSTITUIR UNA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA, BAJO LA DENOMINACION DE “GREEN FRESH SOCIEDAD ANONIMA CERRADA”, PUDIENDO UTILIZAR LA ABREVIATURA DE “GREEN FRESH S.A.C.”; SE OBLIGAN A EFECTUAR LOS APORTES PARA LA FORMACION DEL CAPITAL SOCIAL Y A FORMULAR EL CORRESPONDIENTE ESTATUTO.

SEGUNDO. - EL MONTO DEL CAPITAL DE LA SOCIEDAD ES DE S/. 24,928.88 (VEINTICUATRO MIL NOVECIENTOS OCHENTA Y OCHO Y 88/100 EN SOLES) REPRESENTADO POR 24,928 ACCIONES NOMINATIVAS DE UN VALOR NOMINAL DE S/ 1.00 CADA UNA, SUSCRITAS Y PAGADAS DE LA SIGUIENTE MANERA:

1. JONATHANS RENATO FRANCESCO ALFARO RODRIGUEZ, SUSCRIBE 19,943 ACCIONES NOMINATIVAS Y PAGA S/. 19,943.11 MEDIANTE APORTES EN BIENES NO DINERARIOS.
2. SILVIA RODRIGUEZ CASTRO, SUSCRIBE 4985 ACCIONES NOMINATIVAS Y PAGA S/. 4,985.78 MEDIANTE APORTES EN BIENES NO DINERARIOS.

EL CAPITAL SOCIAL SE ENCUENTRA TOTALMENTE SUSCRITO Y PAGADO

TERCERO. -LA SOCIEDAD SE REGIRÁ POR EL **ESTATUTO** SIGUIENTE Y EN TODO LO NO PREVISTO POR ESTE, SE ESTARÁ A LO DISPUESTO POR

LA LEY GENERAL DE SOCIEDADES – LEY 26887 – QUE EN ADELANTE SE LE DENOMINARÁ LA “LEY”.

ESTATUTO

ARTICULO 1.- DENOMINACION-DURACION-DOMICILIO: LA SOCIEDAD SE DENOMINA: “GREEN FRESH SOCIEDAD ANONIMA CERRADA”, PUDIENDO UTILIZAR LA ABREVIATURA DE “GREEN FRESH S.A.C.”

TIENE UNA DURACION INDETERMINADA, INICIA SUS OPERACIONES EN LA FECHA DE ESTE PACTO Y ADQUIERE PERSONALIDAD JURIDICA DESDE SU INSCRIPCION EN EL REGISTRO DE PERSONAS JURIDICAS DE SU DOMICILIO ES LA PROVINCIA DE LIMA, DEPARTAMENTO DE LIMA PUDIENDO ESTABLECER SUCURSALES U OFICINAS EN CUALQUIER LUGAR DEL PAIS O EN EL EXTRANJERO.

ARTICULO 2.- OBJETO SOCIAL: LA SOCIEDAD TIENE POR OBJETO DEDICARSE A: LA VENTA DE ARTICULOS CON TEMATICA PERSONALIZADA. SE ENTIENDEN INCLUIDOS EN EL OBJETO SOCIAL LOS ACTOS RELACIONADOS CON EL MISMO QUE COADYUVEN A LA REALIZACION DE SUS FINES. PARA CUMPLIR DICHO OBJETO, PODRA REALIZAR TODOS AQUELLOS ACTOS Y CONTRATOS QUE SEAN LICITOS, SIN RESTRICCION ALGUNA.

ARTÍCULO 3.- CAPITAL SOCIAL: EL MONTO DEL CAPITAL DE LA SOCIEDAD ES DE S/. 24,928.88 (VEINTICUATRO MIL NOVECIENTOS OCHENTA Y OCHO Y 88/100 EN SOLES) REPRESENTADO POR 24,928 ACCIONES NOMINATIVAS DE UN VALOR NOMINAL DE S/1.00 CADA UNA.

EL CAPITAL SOCIAL SE ENCUENTRA TOTALMENTE SUSCRITO Y PAGADO.

ARTICULO 4.- TRANSFERENCIA Y ADQUISICION DE ACCIONES: LOS OTORGANTES ACUERDAN SUPRIMIR EL DERECHO DE PREFERENCIA PARA LA ADQUISICION DE ACCIONES, CONFORME A LO PREVISTO EN EL ULTIMO PARRAFO DEL ARTICULO 237° DE LA "LEY".

ARTICULO 5.- ORGANOS DE LA SOCIEDAD: LA SOCIEDAD QUE SE CONSTITUYE TIENE LOS SIGUIENTES ÓRGANOS:

LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS; Y

LA GERENCIA.

LA SOCIEDAD NO TENDRÁ DIRECTORIO.

ARTICULO 6.- JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS: LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS ES EL ORGANO SUPREMO DE LA SOCIEDAD. LOS ACCIONISTAS CONSTITUIDOS EN JUNTA GENERAL DEBIDAMENTE CONVOCADA, Y CON EL QUORUM CORRESPONDIENTE, DECIDEN POR LA MAYORIA QUE ESTABLECE LA "LEY" LOS ASUNTOS PROPIOS DE SU

COMPETENCIA. TODOS LOS ACCIONISTAS INCLUSO LOS DISIDENTES Y LOS QUE NO HUBIERAN PARTICIPADO EN LA REUNION, ESTAN SOMETIDOS A LOS ACUERDOS ADOPTADOS POR LA JUNTA GENERAL.

LA CONVOCATORIA A JUNTA DE ACCIONISTAS SE SUJETA A LO DISPUESTO EN EL ART. 245° DE LA "LEY". EL ACCIONISTA PODRA HACERSE REPRESENTAR EN LAS REUNIONES DE JUNTA GENERAL POR MEDIO DE OTRO ACCIONISTA, SU CONYUGE, O ASCENDIENTE O DESCENDIENTE EN PRIMER GRADO, PUDIENDO EXTENDERSE LA REPRESENTACION A OTRAS PERSONAS.

ARTICULO 7.- JUNTAS NO PRESENCIALES: LA CELEBRACION DE JUNTAS NO PRESENCIALES SE SUJETA A LO DISPUESTO POR EL ARTICULO 246° DE LA "LEY".

ARTICULO 8.- LA GERENCIA: NO HABIENDO DIRECTORIO, TODAS LAS FUNCIONES ESTABLECIDAS EN LA "LEY" PARA ESTE ORGANO SOCIETARIO SERAN EJERCIDAS POR EL GERENTE GENERAL.

LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS PUEDE DESIGNAR UNO O MÁS GERENTES SUS FACULTADES REMOCION Y RESPONSABILIDADES SE SUJETAN A LO DISPUESTO POR LOS ARTICULOS 185° AL 197° DE LA "LEY".

EL GERENTE GENERAL ESTA FACULTADO PARA LA EJECUCION DE TODO ACTO Y/O CONTRATO CORRESPONDIENTES AL OBJETO DE LA SOCIEDAD, PUDIENDO ASIMISMO REALIZAR LOS SIGUIENTES ACTOS:

- A. DIRIGIR LAS OPERACIONES COMERCIALES Y ADMINISTRATIVAS.
- B. REPRESENTAR A LA SOCIEDAD ANTE TODA CLASE DE AUTORIDADES. EN LO JUDICIAL GOZARA DE LAS FACULTADES SENALADAS EN LOS ARTICULOS 74, 75, 77 Y 436 DEL CODIGO PROCESAL CIVIL, ASI COMO LA FACULTAD DE REPRESENTACION PREVISTA EN EL ARTICULO 10 DE LA LEY 26636 Y DEMAS NORMAS CONEXAS Y COMPLEMENTARIAS; TENIENDO EN TODOS LOS CASOS FACULTAD DE DELEGACION O SUSTITUCION. ADEMAS, PODRA CELEBRAR CONCILIACION EXTRAJUDICIAL, PUDIENDO SUSCRIBIR EL ACTA CONCILIATORIA, GOZANDO DE LAS FACULTADES SENALADAS EN LAS DISPOSICIONES LEGALES QUE LO REGULAN. ADEMAS PODRA CONSTITUIR Y REPRESENTAR A LAS ASOCIACIONES QUE CREA CONVENIENTE Y DEMAS NORMAS CONEXAS Y COMPLEMENTARIAS.
- C. ABRIR, TRANSFERIR, CERRAR Y ENCARGARSE DEL MOVIMIENTO DE TODO TIPO DE CUENTA BANCARIA; GIRAR, COBRAR, RENOVAR, ENDOSAR, DESCONTAR Y PROTESTAR, ACEPTAR Y REACEPTAR CHEQUES, LETRAS DE CAMBIO, PAGARES, CONOCIMIENTO DE EMBARQUE, CARTA DE PORTE, POLIZAS, CARTAS FIANZAS Y CUALQUIER CLASE DE TITULOS VALORES, DOCUMENTOS MERCANTILES Y CIVILES; OTORGAR RECIBOS CANCELACIONES, SOBREGIRARSE EN CUENTA CORRIENTE CON

GARANTIA O SIN ELLA, SOLICITAR TODA CLASE DE PRESTAMOS CON GARANTIA HIPOTECARIA,

- D. ADQUIRIR Y TRANSFERIR BAJO CUALQUIER TITULO; COMPRAR, VENDER, ARRENDAR, DONAR, DAR EN COMODATO, ADJUDICAR Y GRAVAR LOS BIENES DE LA SOCIEDAD SEAN MUEBLES O INMUEBLES, SUSCRIBIENDO LOS RESPECTIVOS DOCUMENTOS YA SEAN PRIVADOS O PUBLICOS. EN GENERAL PODRA CONSTITUIR GARANTIA HIPOTECARIA, MOBILIARIA Y, DE CUALQUIER FORMA. PODRA CELEBRAR TODA CLASE DE CONTRATOS NOMINADOS E INNOMINADOS, INCLUSIVE LOS DE LEASING O ARRENDAMIENTO FINANCIERO, LEASE BACK, FACTORY Y/O UNDERWRITING, CONSORCIO, ASOCIACION EN PARTICIPACION Y CUALQUIER OTRO CONTRATO DE COLABORACION EMPRESARIAL, VINCULADOS CON EL OBJETO SOCIAL. ADEMAS PODRA SOMETER LAS CONTROVERSIAS A ARBITRAJE Y SUSCRIBIR LOS RESPECTIVOS CONVENIOS ARBITRALES.
- E. SOLICITAR, ADQUIRIR, TRANSFERIR REGISTROS DE PATENTE, MARCAS, NOMBRES COMERCIALES CONFORME A LEY, SUSCRIBIENDO CUALQUIER CLASE DE DOCUMENTOS VINCULADOS A LA PROPIEDAD INDUSTRIAL O INTELECTUAL.
- F. PARTICIPAR EN LICITACIONES, CONCURSOS PUBLICOS Y/O ADJUDICACIONES, SUSCRIBIENDO LOS RESPECTIVOS DOCUMENTOS, QUE CONLLEVE A LA REALIZACION DEL OBJETO SOCIAL.

EL GERENTE GENERAL PODRA REALIZAR TODOS LOS ACTOS NECESARIOS PARA LA ADMINISTRACION DE LA SOCIEDAD, SALVO LAS FACULTADES RESERVADAS A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS.

ARTICULO 9.- MODIFICACION DEL ESTATUTO, AUMENTO Y REDUCCION DEL CAPITAL: LA MODIFICACION DEL PACTO SOCIAL, SE RIGE POR LOS ARTICULOS 198 Y 199 DE LA "LEY", ASI COMO EL AUMENTO Y REDUCCION DEL CAPITAL SOCIAL, SE SUJETA A LO DISPUESTO POR LOS ARTICULOS 201 AL 206 Y 215 AL 220, RESPECTIVAMENTE DE LA "LEY".

ARTICULO 10.- ESTADOS FINANCIEROS Y APLICACION DE UTILIDADES: SE RIGE POR LO DISPUESTO EN LOS ARTICULOS 40, 221 AL 233 DE LA "LEY".

ARTICULO 11.- DISOLUCION, LIQUIDACION Y EXTINCION: EN CUANTO A LA DISOLUCION, LIQUIDACION Y EXTINCION DE LA SOCIEDAD, SE SUJETA A LO DISPUESTO POR LOS ARTICULOS 407, 409, 410, 412, 413 A 422 DE LA "LEY".


CUARTO. - QUEDA DESIGNADO COMO GERENTE GENERAL: JONATHANS RENATO FRANCESCO ALFARO RODRIGUEZ CON D.N.I.46885271, CON DOMICILIO EN: AV. EUARDO DE HABICH 610 URB. INGIENERIA DISTRITO DE SAN MARTIN DE PORRES, PROVINCIA DE LIMA, DEPARTAMENTO DE LIMA.

CLAUSULA ADICIONAL I.- SE DESIGNA COMO SUB-GERENTE DE LA SOCIEDAD A SILVIA RODRIGUEZ CASTRO CON D.N.I. 08763366, CON DOMICILIO EN: AV. EUARDO DE HABICH 610 URB. INGIENERIA DISTRITO DE SAN MARTIN DE PORRES, PROVINCIA DE LIMA, DEPARTAMENTO DE LIMA. - REEMPLAZAR AL GERENTE EN CASO DE AUSENCIA.

- INTERVENIR EN FORMA INDIVIDUAL O CONJUNTA CON EL GERENTE GENERAL, EN LOS CASOS PREVISTOS EN LOS INCISOS E, F, G Y H DEL ARTÍCULO 15 DEL ESTATUTO.

LIMA, 18 DE MARZO DEL 2017

Anexo 2



Municipalidad de San Martín de Porres
Gerencia de Desarrollo Económico y Fiscalización
Sub Gerencia de Promoción Empresarial y Comercialización

FORMULARIO N° 5

SOLICITUD - DECLARACION JURADA

LLENAR CON LETRA DE IMPRENTA LOS DATOS NECESARIOS PARA EL TRÁMITE (Letra legible, sin borrones ni enmendaduras)

1. DATOS DEL SOLICITANTE

Apellidos y Nombres o Razón Social		RUC N°
Régimen Tributario: RUS <input type="checkbox"/> / R. General <input type="checkbox"/>		
DNI / CE	Telefono	E-mail:
Solicito me notifique al CORREO ELECTRONICO según Art 20° 1.2 Ley 27444		
(DOMICILIO FISCAL) Av., Jr., Calle, Pasaje		N° Dpto. Int. Mz. Lt. Block
Urb./ AA. HH./ Coop. De Vivienda/ Asoc./Otros		Distrito

REPRESENTANTE LEGAL

Apellidos y Nombres	DNI / CE	Telefono
---------------------	----------	----------

2. PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO: (Marcar con X en el casillero que corresponda)

<input type="checkbox"/> LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO PARA: <input type="checkbox"/> Establecimientos hasta 100 m2 con ITSE Básica Ex Post <input type="checkbox"/> Establecimientos más de 100 m2 hasta 500m2 con ITSE Básica Ex Ante <input type="checkbox"/> Establecimientos más de 500 m2 y no comprendidos en las categorías anteriores	Temporalidad de la Licencia <input type="radio"/> Permanente <input type="radio"/> Temporal
<input type="checkbox"/> LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO CORPORATIVAS PARA: <input type="checkbox"/> Mercados de abastos <input type="checkbox"/> Galerias y Centros Comerciales	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; font-size: small;"> Nota: Se encuentran excluidas de la ITSE Básica Ex Post los establecimientos comprendidos en el literal a) del numeral 1 del artículo 8° de la Ley N° 28976, Ley Marco de Licencia de Funcionamiento. </div>
<input type="checkbox"/> LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO PARA CESIONARIOS HASTA 500 M2 DE ÁREA <input type="checkbox"/> LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO POR VARIACIÓN DE ÁREA COMERCIAL O ECONÓMICA <input type="checkbox"/> Variación de área comercial o económica hasta 500 m2 <input type="checkbox"/> Variación de área comercial o económica mayor a 500 m2	
<input type="checkbox"/> AMPLIACIÓN DE GIRO COMPATIBLE <input type="checkbox"/> Hasta 500 m2 <input type="checkbox"/> Más de 500 m2	
<input type="checkbox"/> MODIFICACIÓN DE DATOS DE LA LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO MANTENIENDO EL ÁREA Y GIRO <input type="checkbox"/> Por cambio de razón social <input type="checkbox"/> Por cambio de otros datos vinculados con la licencia	
<input type="checkbox"/> DUPLICADO DEL CERTIFICADO DE LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO	

3. DATOS DEL ESTABLECIMIENTO

(UBICACIÓN) Av., Jr., Calle, Pasaje		N°	Dpto.	Int.	Mz.	Lt.	Block
Urb./ AA. HH./ Coop. De Vivienda/ Asoc./Otros		San Martín de Porres			Distrito		
N° Estacionamientos.							

Área del Local + Área de Almacén	Área Total
+	

4. NUEVA RAZÓN SOCIAL O DATOS A MODIFICAR O ACTUALIZAR

FORMULARIO N° 5

5. ACTIVIDAD ECONÓMICA (Describa los giros que desarrollará en el establecimiento de conformidad con el Índice de Uso)

Giro de Actividad	Actividad del Local
1.-	Industria <input type="checkbox"/>
2.-	Comercio <input type="checkbox"/>
3.-	Servicio <input type="checkbox"/>

6. DOCUMENTOS QUE SE ADJUNTAN (Marcar con X en el casillero que corresponda)

- Copia de la Vigencia de poder de representante legal en el caso de personas jurídicas u otros entes colectivos
- Carta Poder con firma legalizada en caso de persona natural
- Declaración Jurada de observancia de condiciones de seguridad
- Certificado de la Inspección Técnica de Seguridad en Edificaciones (ITSE) de Detalle o Multidisciplinaria
- Copia simple del título profesional en caso de servicios relacionados con la salud
- Copia simple de la autorización sectorial respectiva, de ser el caso (D.S. N° 006-2013-PCM)
- Copia simple de la autorización expedida por el Ministerio de Cultura conforme a la Ley N° 28296. Excepto en los casos en que el Ministerio de Cultura haya participado en las etapas de remodelación y monitoreo de ejecución de obras previas inmediatas a la solicitud de la licencia del local por el cual se solicita la licencia
- Autorización con firma legalizada, del titular de la Licencia de Funcionamiento del establecimiento en el que se desarrollará la actividad comercial
- Original de la licencia de funcionamiento
- Documento que acredite la nueva razón social
- Documento que sustente los datos a modificar o actualizar
- Documento que acredite legítimo interés, en caso de un tercero

<input type="checkbox"/> Pago por derecho de trámite	Recibo N° <input type="text"/>	Fecha: / /
------------------------------------------------------	--------------------------------	------------

DECLARACION JURADA

Declaro bajo juramento: Que el establecimiento que conduzco se encuentra debidamente acondicionado para el giro que desarrollo, conforme a la Ley N° 28976, D.S. N° 006-2013-PCM, Ordenanza N° 227-MDSMP modificado por la Ordenanza 350-MDSMP Art. 22° y Derogatoria de los Artículos 15° (1er Párrafo), 24° y 33° y cumple con las normas del Reglamento Nacional de Edificaciones y Construcciones. Que tengo conocimiento y cumpla lo establecido en las Ordenanzas N° 045-MDSMP, 214-MDSMP, D.A N° 12-2007/MDMSP, según me corresponda. Que brindaré las facilidades necesarias para las acciones de fiscalización y control de las autoridades municipales competentes y asumo la responsabilidad sobre la veracidad y exactitud de la información y documentación que presento, consciente de los efectos previstos por la Ley para los casos de fraude o falsedad, de conformidad con lo establecido en la Ley N° 27444 y de ser el caso me revocaran las Autorizaciones otorgadas.

FECHA
DIA MES AÑO

Solicitante

 FIRMA
 DNI /CE:

7. EVALUACION DE ZONIFICACION Y COMPATIBILIDAD DE USO

FECHA
DIA MES AÑO

 Firma del Técnico

8. OBSERVACIONES



FORMATO GRATUITO
MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE SAN MARTIN DE PORRES
SUBGERENCIA DE PROMOCIÓN EMPRESARIAL Y COMERCIALIZACION



DECLARACION JURADA DE OBSERVANCIA
DE CONDICIONES DE SEGURIDAD (Ley N° 28976)

El propietario y/o conductor del local declaro bajo juramento lo siguiente:		SI	NO CORRESPONDE
1.0 ARQUITECTURA			
1.1	El ingreso/salido del local presenta un ancho libre minimo de 0.90 m., la puerta no abre directamente sobre un desnivel y las vías de evacuación se encuentran libres de obstáculos, vidrios o espejos.		
2.0 ESTRUCTURAS			
2.1	El local no presenta severo deterioro en paredes, columnas, techos y vigas.		
2.2	El falso techo esta fijo y no es de material infamable.		
3.0 INSTALACIONES ELECTRICAS			
3.1	El tablero eléctrico es de material no combustible (metal o resina), tiene interruptores termomagneticos (ITM's) identificados y no utiliza llaves de cuchilla.		
3.2	El tablero eléctrico tiene interruptores diferenciales (para instalaciones nuevas a partir del 1 de julio del 2006)		
3.3	No se utiliza cable mellizo en instalaciones fijas. El cableado eléctrico se encuentran protegido mediante canaletas o tubos de PVC y las cajas de paso tiene tapa.		
3.4	Los tomacorrientes tienen conexión a tierra en baños, cocinas y para equipos con enchufe de tres espigas. Los tomacorrientes se encuentran en buen estado y no se utiliza adaptadores múltiples.		
3.5	Los equipos de alumbrado (focos, fluorescentes, lámparas, etc.) no presentan conexiones expuestas. Si cuenta con luces de emergencia, éstas se encuentran operativas.		
3.6	tienen pozo de puesta a tierra y certificado de medicion de la resistencia (menor o igual a 25).		
3.7	Los anuncios publicitarios con energia eléctrica tienen cable adecuado y cuentan con conexión a tierra.		
4.0 SEGURIDAD Y PROTECCION CONTRA INCENDIO			
4.1	El local cuenta con señales de seguridad (salidas, riesgo eléctrico y extintores).		
4.2	El local cuenta al menos con un extintor de polvo químico seco de 6 Kg. O un extintor por cada 25 m2 de área. Los extintores estan operativos y con carga vigente.		
4.3	Los materiales y/o productos están almacenados de forma segura (evitando que se caigan) y sin obstruir las vías de evacuación.		
4.4	Las instalaciones de gas (GLP) que utilizan balones mayores a 25 Kg. Tienen tuberías de cobre y estan alejados de interruptores y tomacorrientes. Los balones de gas se ubican en lugares ventilados y alejados de cualquier fuente de calor		
4.5	Las campanas y ductos de extraccion de humo (chimeneas) se encuentran libres de grasa.		

Nombre y/o Razón Social

Dirección

Fecha

HUELLA DIG. **FIRMA**

Sujeto a inspección posterior, en caso en negarse a la fiscalización procederá a la multa del 50% de la UIT y revocatoria de la Licencia
 Sub Gerencia de Promoción Empresarial y Comercialización - Tlf.7900100 anexo 130
 Visitenos en: www.mdsmp.gob.pe Escribanos a: sgpeyc@mdsmp.gob.pe

CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL.

Este contrato de **COMPRA-VENTA** se celebra por una parte la empresa GREEN FRESH SAC representada en este acto por JONATHANS RENATO FRANCESCO ALFARO, y por la otra la empresa FLEMING FOODS Representada por PAUL ENRIQUE SANZ FERRY, a quienes en lo sucesivo se les denominará “El vendedor” y “El comprador” respectivamente, de acuerdo con las siguientes declaraciones y cláusulas:

DECLARACIONES:

DECLARA “EL VENDEDOR”:

I.- Que es una sociedad legalmente constituida de conformidad con las leyes de la República de PERU según RUC 2015834858903.

II.- Que dentro del objeto social se encuentran entre otras actividades: la fabricación, comercialización, importación y exportaciones de PULPA DE GUANABANA CONGELADAS

III.- Que cuenta con la capacidad, conocimientos, experiencia y personal adecuado para realizar las actividades a que se refiere la declaración que antecede.

IV.- Que el señor (a) JONATHANS RENATO FRANCESCO ALFARO RODRIGUEZ es su legítimo representante y en consecuencia, se encuentra debidamente facultado para suscribir el presente instrumento y obligar a su representada en los términos del mismo.

V.- Que tiene su domicilio en LIMA, PERU, mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar.

DECLARA “EL COMPRADOR”:

I.- Que es una empresa constituida de acuerdo con las leyes de la República de ESPAÑA y que se dedica entre otras actividades a la comercialización e importación de los productos a que se refiere la declaración II de “El vendedor”

II.- Que conoce las características y especificaciones de los productos objeto del presente contrato.

III.- Que el señor PAUL ENRIQUE SANZ FERRY es su legítimo representante y está facultado para suscribir este contrato.

IV.- Que tiene domicilio en MADRID, mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar.

AMBAS PARTES DECLARAN:

Que tienen interés en realizar las operaciones comerciales a que se refiere el presente contrato, de conformidad con las anteriores declaraciones y así a tenor de las siguientes:

CLÁUSULAS:

PRIMERA. OBJETO DEL CONTRATO. - Por medio de este instrumento “El vendedor” se obliga a vender y “El comprador” a adquirir 600 KGS DE PULPA DE GUANABANA CONGELADA.

SEGUNDA. - PRECIO. - El precio de los productos objeto de este contrato que “El comprador” se compromete a pagar, será la cantidad de USD **121728.28DDP** puerto de VALENCIA INCOTERMS 2000 CCI.

Ambas partes se comprometen a renegociar el precio antes pactado, cuando éste sea afectado por variaciones en el mercado internacional o por condiciones económicas, políticas y sociales extremas en el país de origen o en el destino, en perjuicio de las partes.

TERCERA. FORMA DE PAGO. - “El comprador” se obliga a pagar a “El vendedor” el precio pactado en la cláusula anterior, mediante carta de crédito, contra entrega de los siguientes documentos B/L De conformidad con lo pactado en el párrafo anterior, “El comprador”, se compromete a realizar las gestiones correspondientes, a fin de que se realicen los trámites necesarios para su cancelación en las condiciones señaladas.

Los gastos que se originen por la apertura y manejo de la carta de crédito o sistema de pago convenido serán por cuenta de “El comprador”.

CUARTA. ENVASE Y EMBALAJE DE MERCANCIAS. - “El vendedor” se obliga a entregar las mercancías objeto de este contrato, en el lugar señalado en la cláusula segunda, cumpliendo con las especificaciones siguientes: EMPACADO EN BOLSAS DE POLIETILENO, SELLADAS CORRECTAMENTE SIN EXCESO DE AIRE; EN LAS CUALES ESTARAN IMPRESOS EL SABOR Y FECHA DE VENCIMIENTO. EL PRODUCTO ES EMBALADO EN CANASTILLAS PLASTICAS PARA SU ALAMACENAMIENTO.

QUINTA. FECHA DE ENTREGA. - “El vendedor” se obliga a entregar las mercancías a que se refiere este contrato dentro de los 21 días, contados a partir de la fecha de confirmación por escrito del pedido y convenido el sistema de pago previsto en la cláusula tercera.

SEXTA. PATENTES Y MARCAS. - “El vendedor” declara y “El comprador” reconoce que los productos objeto de este contrato se encuentran debidamente registrados al amparo de la patente NUMERO 211 Y LA MARCA NUMERO, ACTA 2,348.876 ANTE EL INDECOPI.

Así mismo “El comprador” se compromete a notificar al “Vendedor”, tan pronto tenga conocimiento, de cualquier violación o uso indebido de dicha patente o marca, a fin de que “El vendedor” pueda ejercer los derechos que legalmente le correspondan.

SÉPTIMA. VIGENCIA DEL CONTRATO. - Ambas partes convienen que una vez “El vendedor” haya entregado la totalidad de la mercancía convenida en la cláusula primera, y “El comprador” haya cumplido con cada una de las obligaciones estipuladas en el presente instrumento, se da por terminado.

OCTAVA. RESCISIÓN POR INCUMPLIMIENTO. - Ambas partes podrán rescindir este contrato en caso de que una de ellas incumpla sus obligaciones y se abstenga de tomar medidas necesarias para reparar el incumplimiento dentro de los 10 días siguientes al aviso, notificación o requerimiento que la otra parte le haga en el sentido de que proceda a reparar el incumplimiento de que se trate.

La parte que ejercite su derecho a la rescisión deberá dar aviso a la otra, cumplido el término a que se refiere el inciso anterior.

NOVENA. INSOLVENCIA. - Ambas partes podrán dar por terminado el presente contrato, en forma anticipada y sin necesidad de declaración judicial previa en caso de que una de ellas fuere declarada en quiebra, suspensión de pagos, concurso de acreedores o cualquier otro tipo de insolvencia.

DÉCIMA. SUBSISTENCIA DE LAS OBLIGACIONES. - La rescisión o terminación de este contrato no afecta de manera alguna a la validez y exigibilidad de las obligaciones contraídas con anterioridad, o de aquellas ya formadas que, por su naturaleza o disposición de la ley, o por voluntad de las partes, deben diferirse a fecha posterior, en consecuencia, las partes podrán exigir aun con posterioridad a la rescisión o terminación del contrato el cumplimiento de estas obligaciones.

DÉCIMA PRIMERA. CESIÓN DE DERECHOS Y OBLIGACIONES. - Ninguna de las partes podrá ceder o transferir total o parcialmente los derechos ni las obligaciones derivadas de este contrato, salvo acuerdo establecido por escrito previamente.

DÉCIMA SEGUNDA. LÍMITE DE LA RESPONSABILIDAD CONTRACTUAL. - Ambas partes aceptan que no será imputable a ninguna de ellas, la responsabilidad derivada de caso fortuito o fuerza mayor y convienen en suspender los derechos y obligaciones establecidos en el presente contrato, los cuales podrán reanudarse de común acuerdo en el momento en que desaparezca el motivo de la suspensión, siempre y cuando se trate de los casos previstos en esta cláusula.

DÉCIMA TERCERA. LEGISLACIÓN APLICABLE. - En todo lo convenido y en lo que se encuentre expresamente previsto, este contrato se regirá por las leyes vigentes en la República de COLOMBIA particularmente lo dispuesto en la “Convención de Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías” y, en su defecto, por los usos y prácticas comerciales reconocidas por éstas.

DÉCIMA CUARTA. ARBITRAJE. - Para la interpretación, ejecución y cumplimiento de las cláusulas de este contrato y para la solución de cualquier controversia que se derive del mismo, las partes convienen en someterse a la conciliación y arbitraje para el comercio exterior existente en el país exportador.

Se firma este contrato en la ciudad de LIMA a los 15 días del mes de MAYO de, 2017.

EL VENDEDOR:

EL COMPRADOR:

GREEN FRESH SAC JONATHANS RENATO FRANCESCO ALFARO RODRIGUEZ Representante Legal

FLEMING FOODS PAUL ENRIQUE SANZ FERRY Representante Legal
